



8 مفاتيح لتصبح أفضل ما يمكن أن تكون عليه في العمل وفي البيت

"بريان دودج"
بالاشتراك مع "ماثيو رودي"

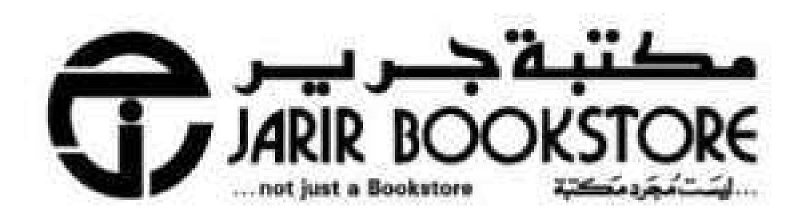


قواعد الحياة الجيدة

8 مفاتيح لتصبح أفضل ما يمكن أن تكون عليه في العمل وفي البيت

"بريان دودج"
بالاشتراك مع "ماثيو رودي"





للتعرف على فروعنا في
المملكة العربية السعودية – قطر – الكويت – الإمارات العربية المتحدة
نرجو زيارة موقعنا على الإنترنت **www.jarir.com**
للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلتنا على: **jbpublications@jarirbookstore.com**

إعادة
الطبعة الأولى ٢٠١٧



شكر وتقدير

كـان مـن الممكن أن تصبح كل الصراعات الداخلية والخارجية والجبال التى كان لابد من أن أتسلقها لوضع هذه الرسالة فى كتاب - ووضعها بين يديك - بلا جدوى دون مساعدة بعض الشخصيات الاستثنائية فى حياتى. ولذلك أشعر بالامتنان لكل ما قدمتموه لى؛ فقد منحتمونى الوقت لأتطور، ولم تفقدوا الثقة فى قدرتى على إيصال هذه الرسالة.

فبدون الدعم المستمر من أكثر من 21000 شركة ومؤسسة وجمعية تجارية ومجموعات مجتمعية لم يكن بوسعى القيام بما أحببته كثيرًا، فقد كنتم جميعًا على القدر الكافى من السخاء لإعطائى الفرصة لإحداث اختلاف فى شخصيات من يعملون معكم وظللتم تمنحوننى تلك الفرص أعوامًا كثيرة. إننى ألقى أكثر من ثلاثمائة محاضرة فى العام وتمثل الغالبية العظمى من هذه المحاضرات قضية متكررة لمجموعات تحدثت إليها سابقًا، وإحالات من الأشخاص الذين يعرفون ماذا أفعل، وهذا شرف عظيم جدًا.

إن صداقتكم ورغبتكم فى دعمى ودعم أسرتى هما ما جعل هذا الكتاب متاحًا؛ لذا فأنا أهدى هذا الكتاب لكل من حضروا أى برنامج من برامجى على مدار الثمانية عشر عامًا الأخيرة، وإلى المؤسسات التى تبنتنى عندما كنت مجهولاً، وإلى الأشخاص الذين خصصوا بعض وقتهم فى العطلة الأسبوعية لسماع برنامجى على قناة WBAP الإذاعية in Dallas.

القصص فى هذا الكتاب هى حياتى، ولكنى ما كنت لأجد طريقة لتنظيمها والإخبار بها لولا " مات رودى"؛ فهو كاتب رائع - حتى عندما لا يرتبط الموضوع بلعبة الجولف - وأيضا صديق رائع، فقد

كان التفاهم بيننا أفضل مما كنت أتمنى، وأنا سعيد لأننى طبقت نصيحتى بسماع نصائح الأشخاص الجيدين. لقد جعل "مات رودى"هذا الكتاب يبدو مثاليًا أكثر مما كنت أتصور، وأتمنى أن أعمل معه فى العديد من المشروعات الأخرى.

وقد رأت "جوانا بومان" - من مؤسسة McGraw - Hill - شيئًا عظيمًا فى اقتراحنا وساندتنا بقوة عندما تخلى عنا العديد من المحررين، فلكم تحملتنا! وما كان هذا الكتاب ليظهر دون المجهود الذى بذله كل من " فارلى تشاس" و"تيرى والين".

وكان شريك عملى "فرانك ماسين" هو الشريك والصديق الذى يبحث عنه أى شخص، وأنا ممتن جدًّا للدعم الذى قدمه لى هو وأسرته. ولولا المساعدة التى قدمتها لى "بونى شومات" لصارت حياتى العملية مقلوبة رأسًا على عقب: فقد جعلتنى أبدو أفضل مما أستحق.

وأريد أن أشكر أبى وأمى و "ديك وبيتى دودج" على دعمهما المستمر، فهما صديقاى المفضلان. وقد منحانى الدعم والإخلاص والحب بطريقة استثنائية، كما أقدم الشكر أيضًا لأخى "ديك"، الذى كان يشاركنى الحوار، مما غير فكرتى عن الحياة، ولأختى " كاثلين"، التى كانت تساعدنى دائمًا على أن أصبح قويًّا.

وأريد أن أشكر زوجتى "مارجريت" أكثر من أى شخص آخر؛ لأنها كانت صديقتى وحبيبتى وشريكتى وتوأم روحى لأكثر من ثلاثين عامًا. ومعًا حصلنا على أعظم ثلاث هدايا يمكن الحصول عليها: ابنتى "نيكول" التى تمنحنى الإيمان والأمل، وابنى "جوناثان" الذى علمنى ألا أستسلم أبدًا، وابنى "زاك" الذى يملك قلبًا رائعًا - فشكرًا لكم جميعًا لأنكم كونتم فريقًا رائعًا يسمى "الأسرة".

ويـرجع الفضـل الأوفـر فـى قـوة فريقنـا إلـى عائلـة مـارجريت، آل "سـميث"؛ فقـد احتضـنونى داخـل أسـرتهم الـدافئة - والكبـيرة - وعلمونى الكثير عن الإخلاص والثقة وعن كيفية التمتع بالحياة. لقد كان والد مارجريت " باج" وأمها "هيلين" يمثلان الإلهام بالنسبة لى، وكنت أضحك عندما أتذكر كيفية اعتيادهما على قول "عزيزى، هذه هى الحياة!".

أريد أيضا أن أشكر ربى - معطى الهدايا العظيمة، فهو الذى منحنى الحماس لتشجيع الناس - ليس فقط على التقرب منه، ولكن أيضًا ليعرفوا ويفهموا عظمتك وأهميتك فى هذا العالم، وكيف أنك الذى يمكنه تغيير كل شىء.

قواعد الحياة الجيدة!

مقدمة

وقفت العام الماضى أمام أكثر من ثلاثمائة مجموعة وأطلقت الرسالة التى أنت على وشك قراءتها فى هذا الكتاب: أن كل إنسان يستطيع أن يتعلم قواعد الحياة الجيدة ويعيش مهتديًا بها، وأن كل شخص يستطيع أن يستخدم تلك الأدوات ليبدأ حياة جديدة ويتخلص من أخطاء الماضى والمماطلات المستمرة ليصبح أكثر سعادة وراحة فى الحياة.

وأهم ما فى ذلك، أن كل إنسان يستطيع أن يتعلم كيف يبث الطاقة والحماس فى الأشخاص المهمين فى حياته - الأشخاص الذين يعتمدون عليه يوميًا، سيبدو هذا مضحكًا، ولكنى لم أكتب هذا الكتاب لك، بل كتبته للأشخاص الذين يعتمدون عليك مثل: عائلتك، وأهم الأشخاص فى حياتك.

لقد اشتريت هذا الكتاب لأنك تبحث عن شىء ما، أليس كذلك؟ أو أعطاك شخص ما هذا الكتاب هدية لأنه يعتقد أنك قد تجد فيه شيئًا يفيدك، فربما تكون الشخص الذى يقضى اثنتى عشرة ساعة فى العمل يوميًا، ومن ثم تذهب للمنزل أملاً فى أن تجد بعض الهدوء، مما يعنى أنك تهب طاقتك لأشخاص لا تعرفهم، وأنك بعيد عن الأشخاص الذين يهبونك حياتهم.

إذن، فلا عجب أنك تبحث عن العصا السحرية التى يمكن بطريقة ما أن تغير حياتك المضطربة لتصبح حياة أكثر توازنًا وأكثر سعادة.

لقد أسعدنى الحظ بمقابلة عشرات آلاف الأشخاص مثلك. مهلاً، لقد كنت مثلك! كنت الفتى الذى قال نعم لكل شىء. لقد أنشأت شركة تربط محاضرى التعليم وخبراء الشخصية مع الشركات الأمريكية

وبعد بضعة أعوام من الضعف بدأت الشركة فى التحسن وأصبح لدىّ أكثر من مائة موظف يعملون معى. وفى أحد أيام الإجازة أحضرت ابنى معى إلى المكتب حتى أتمكن من إنهاء بعض الأعمال وبدأ الولد فى عمل أشكال من قصاصات الورق.

وفى آخر مرة نظرت إليه كان قد عمل حبلاً طويلاً من قصاصات الورق، وسألنى وهو واقف بعيدًا وفى يده طرف الحبل الورقى: "أبى، لماذا أنشأت هذه الشركة؟".

قلت له: "حتى يمكننى قضاء وقت أطول معك".

فسألنى: "ولماذا لم تنجح فى هذا؟".

لقد نبهنى هذا السؤال إلى حقيقة كانت غائبة عنى وعلمت أنه قد حان الوقت للتغيير.

ومنذ ذلك الحين أعدت تنظيم حياتى؛ فقد اعتدت أن أكون الفتى الذى يجلس خلف المكتب محاولًا أن يجد المتكلم المناسب لتوصيل الرسالة لزبائنى، ولكن على مدار الأعوام الثمانية عشر الأخيرة كنت الرجل الذى أوصل هذه الرسالة بنفسه إلى عشرات الآلاف من الأشخاص كمتحدث عن التنمية الشخصية.

لقد أوصلت رسالة أنه يمكنك أن توازن بين حياتك العملية وحياتك الشخصية، وأنه يمكنك أن تطور نفسك مهنيًّا، وأن تحقق جميع أهدافك، ويظل لديك بعض الطاقة لقضاء الوقت مع أسرتك عندما تعود للبيت فى المساء، ويمكنك أن تحصل على الحياة الجيدة. وسأعلمك كيف تحصل عليها خلال الفصول التسعة القادمة. وإليك نبذة عن كيفية تعلمى شخصيًّا هذه الدروس.

كما أخبرتك، لقد تحدثت إلى أكثر من ثلاثمائة مجموعة خلال العام الماضى - بدءًا من أفضل 500 شركة فى أمريكا وصولاً إلى مؤسسات المجتمع المحلى - فى 42 ولاية وفى كندا. لكننى لم أقض أكثر من 41 ليلة فقط فى غرف الفنادق.

لماذا؟

لأننى أحببت "مارجريت"، تلك الفتاة التى تزوجتها منذ ثلاثين عامًا. وقد كانت معى منذ البداية عندما كنت شخصًا تافهًا ذا مواقف سيئة وعديم القدرة على التعلم، وعندما كنت أضع ملابس احتياطية فى شاحنتى لألبسها بدلا من تلك التى ملأها العرق لأننى كنت متوترًا جدًّا بسبب كيفية تفكير الآخرين فىَّ عندما وقفت لأتحدث فى المدرسة الثانوية، وهى التى علمتنى قيمة التعلم والثقة بالنفس عندما كنا فى الجامعة. وأنا أقدر لها هذه الهدايا كل يوم، من حينها وحتى الآن. ويمثل أبنائى الثلاثة "نيكول" و"جوناثان" و"زاك" أفضل أصدقائى، وبقدر ما أحصل على فائدة من مساعدة الأشخاص العظماء مثلك فى أنحاء البلاد، فأنا أحصل ربما على متعة أكبر أثناء وجودى مع عائلتى - سواء ذهبنا للتزلج على ماء البحيرة القريبة من منزلنا خارج "دالاس"، أو حتى عند التسكع مع الحصان وكلابنا الجميلة. فإذا أردت أن تعلم من أنا، فتعال وقابل أسرتى عندما أكون بالخارج؛ فهذا هو الاختبار الحقيقى. وأنا فخور جدًّا بهم.

منذ أن كنت أكافح كمندوب مبيعات بشركة أدوية فى مدينة "سيوكس" بولاية "أيوا" لم أكن أبدًا الفتى الذى يدخل مكانًا دون عمل تحضيرات - أيًّا كانت - لبيع المنتج، ولم أكن أبدًا الفتى الأذكى أو الشخص صاحب المواهب الفطرية. ولم أسلك أبدًا الطريق السهل؛ لأننى لست من هذه النوعية؛ فأنا مثابر ومتفائل ومنحنى الله كمية

كبيرة من الطاقة، وتعلمت أن أعمل بجد.

وقد سهلت لى تلك الأشياء ارتكاب بعض الأخطاء الفظيعة، وقد ارتكبتها بالفعل، لا يمكننى أن أوفى أمى وأبى وكل أسرتى حقهم فى الشكر على مساندتهم لى، ولكنى كنت أختار دائمًا أن أعود مجددًا إلى لعبة الحياة وأن أقف مرة أخرى بعد كل مرة أسقط فيها. واليوم، فأنا أملك الحياة الجيدة، والأفضل من ذلك؛ فأنا أعلم أنه شىء يمكن أن يحصل عليه كل شخص. وفى هذا الكتاب سأساعدك على معرفة ما هى الحياة الأفضل بالنسبة لك، وكيف تتعرف على الأشياء الجيدة فى حياتك قبل أن تفقدها، وإستراتيجيات لخلق التوازن بين حياتك العملية وحياتك الشخصية.

هذا ليس وعدًا من وعود هوليوود - أنك ستصبح مليونيرًا بين عشية وضحاها، أو أن تفقد ثلاثين رطلاً من وزنك فى نهاية الشهر، أو أن تصبح أشهر شخص فى غرفة الاستراحة فى شركتك. فواحدة من أكثر القصص التى أحب أن أحكيها تدور حول هذين الشخصين اللذين وقعا فى الحب ثم تزوجا؛ فهما مثاليان فى التواصل ومثاليان فى الأمور المالية ومثاليان فى كيفية تعاملهما مع علاقتهما - هذا هو الكمال بعينه، بالطبع. لقد قرر هذا الثنائى أن يحافظا على هذا الوضع كما هو، ولكنهما أنجبا أطفالًا، وأنا أؤمن بأن الأطفال هم أعظم هدية يمكنك الحصول عليها، ولكن هناك ثمنًا يجب عليك دفعه عند إنجابهم - والتضحية بالنوم والراحة هى البداية فقط - وعليك أن تستعد للتغيير لأن طفلًا عمره أسبوعان لن يتغير من أجلك.

يعمل هذا الكتاب من نفس المنطلق، فكما أن هناك ثمنًا يجب أن تدفعه لإنجاب أطفال، عليك أيضا أن تدفع ثمن الوصول للنجاح، وهناك أيضا ثمن تدفعه مقابل الفشل وأيضا ثمن للسعادة وآخر

للحزن. وهدفى فى هذا الكتاب أن أساعدك على أن تختار الثمن المناسب، وسيكون عليك أن تبذل جهدًا فى هذا الاختيار، وأن تقوم ببعض التغييرات، ولكن هذه التغييرات تستحق بالفعل؛ فالحياة قصيرة جدًّا على ألا تكون سعيدة، وطويلة جدًّا على ألا تعيشها جيدًا.

يزيل هذا الكتاب حالة الإحباط والتعاسة، ويساعدك على أن تكون نفس الشخص بالبيت والعمل، فعند إزالة تلك الحواجز من الطريق، ودون أن تدرى، ستجد تحسنًا فى أدائك فى البيت والعمل، وستكون المشكلة الكبيرة بالنسبة لك هى أن تستطيع النوم بالليل؛ لأنك ستكون سعيدًا بالحياة مرة أخرى.

إننى أحب أسرتى حبًّا جمًّا، ولم أكن لأقضى الكثير من الوقت بعيدًا عنهم لتوصيل هذه الرسالة لك، لو لم أكن مؤمنًا بها من أعماق قلبى. وكان يمكننى إعداد مخطوط واحد للعروض التقديمية الخمسة التى ألقيها أسبوعيًّا، ولكنى أقضى الساعات لإعداد رسالة هذا الكتاب لمن يجلسون أمامى - لأن هذه الرسالة أهم من أن تفقد أهميتها من خلال خطاب وحيد ممل.

لقد كرست حياتى "لبناء أشخاص أفضل" - داخل أسرتى وعملى. فقد تملكتنى هذه الفكرة تمامًا، وقد تعبت من رؤية مبانى الشركات الجميلة والميزانيات الضخمة والمنتجات العظيمة والمنازل الفخمة، فى حين يبدو الناس وكأنهم موتى. وهذا هو السبب الذى يجعل الشركات والمجموعات تستدعينى مرات أخرى - لمساعدة الناس على أن يروا الأشياء المهمة بوضوح أكثر، ولمساعدتهم على أن يحبوا المكان الذى يعيشون فيه مرة أخرى - وهذا ما جعلنى أكتب هذا الكتاب.

لقد حان وقت القيام بالتغيير.

سترى فى نهاية كل فصل من هذا الكتاب خطة عمل لمدة ثمانٍ وأربعين ساعة وهى طرق ملموسة يمكن من خلالها بدء التغييرات. لماذا ثمانٍ وأربعون ساعة؟ لأن الحياة تلهى، وإن لم تقم بعمل الشىء حين تقرر عمله فإن إلهاءات الحياة ستبدد إرادتك فى فعله. وما بنود الخطة إلا وسيلة لجعل المفاهيم التى وضعتها فى كل فصل ذات معنى ملموس، فحاول أن تجربها.

وقبل أن نبدأ، اسمح لى بأن أطلب منك شيئًا ربما ستعتقد أنه غريب بعض الشىء: إذا قرأت هذا الكتاب وحصلت على شىء منه ساعدك على بناء حياة أفضل، فبالطبع سأكون سعيدًا جدًّا، ولكنى لا أريدك أن تخبر أحدًا أنك تعلمت هذا منى. ولأن هذا يبدو جنونًا بعض الشىء - ففى كل الأحوال يكون الناشر سعيدًا جدًّا إذا استطاع أن يبيع أكبر عدد ممكن من نُسخ الكتاب - ابق معى لدقيقة.

بما أنك واصلت قراءة هذا الكتاب الآن، فربما يوجد شىء فى حياتك تريد تغييره، ويوجد أشخاص فى حياتك يحبونك وربما يحاولون منذ زمن طويل إقناعك بعمل هذا التغيير- سواء ألاحظت هذا أم لا. إذا كتبتُ شيئًا فى هذا الكتاب ووجدت أنه يرتبط بك وذهبت لتخبر زوجتك أو زوجك أو شريكك أنك ستغير طريقة فعلك شيئًا ما لأنك قرأت هذا فى كتاب لا تعرف حتى اسم كاتبه، فكيف سيفكر فيك الشخص الذى يحاول منذ زمن طويل أن يقنعك بتغيير هذا الفعل؟

وقد حدث هذا معى مرات كثيرة، فربما كنت أستمع إلى متحدث أو أقرأ كتابًا عن التنمية الشخصية ثم أهرع إلى زوجتى لأخبرها كم كانت هذه الفكرة مبدعة وكيف أننى سأغير كل هذه الأشياء

الموجودة فى حياتى. وبعد ذلك أرى الدموع فى عينيها وهى تسألنى: "لماذا تسمع هذه الرسالة من شخص آخر ولا تسمعها منى أنا؟".

إنك مدين لنفسك ولمن حولك بأن تجعل من نفسك شخصًا أفضل. وعليك أن تبحث عن أفضل الطرق لفعل ذلك. وقد يساعدك هذا الكتاب بالفعل، ولكن يجب أن يأتى التغيير من داخلك.

اصنع لنفسك معروفًا وأشعر الأشخاص المهمين بأنهم السبب فى تغييرك. ولا أمانع إذا ابتعت نسختين إضافيتين من هذا الكتاب وأعطيتهما لهم. ولكن عليك أن تُشعر الأشخاص المهمين من حولك بأنهم السبب؛ فلقد حاولوا جاهدين معك زمنًا طويلاً أكثر مما فعلت أنا، فلقد حضرت للتو ومعى طريقة مختلفة للتغيير.

فهيا لنبدأ.

القاعدة الأولى

القاعدة الأساسية : كن راغبًا فى التغيير

أنت تحيا لتحصل على الحياة الجيدة، ولهذا السبب أيضًا نحيا جميعًا، وهذا هو السبب الذى يجعلنا نحصل على وظائف ونؤسس عائلات ثم نسعى لذلك جاهدين - أو على الأقل هذا ما يجب أن يكون، ولكن العديد من الناس يعتقدون أنه لا يمكنهم الحصول على الحياة الجيدة، بداعى أنهم ليسوا على القدر الكافى من الذكاء أو الموهبة، أو لأنه ليس لديهم ما يكفى من الحظ، أو لأنه لا يوجد وقت كافٍ فى اليوم.

وهذا غير صحيح بالمرة.

وسأريك كيف أنك تستطيع الحصول على الحياة الجيدة من خلال المنهج الموجود فى ثنايا هذا الكتاب. وسأقدم لك فيه القواعد الثمانى للحياة الجيدة حيث إنها تشكل مزيجًا منظمًا من الإستراتيجيات والتقنيات المعمول بها منذ زمن بعيد وذلك قبل وجودى ووجودك على الأرض؛ فما أنا إلا شخص يحاول إيصال الرسالة بطريقة منظمة وملهمة، وقد جربت هذه الطرق فى حياتى على مدار أكثر من ثلاثين عاما، وكنت محظوظًا أن تلك الآلاف من المؤسسات ائتمنتنى على أثمن مواردها - موظفيها.

الاستعداد للحياة الجيدة

الرسالة التى أوجهها لك هنا هى نفس الرسالة التى ألهمت البائعين وطمأنت الموظفين الذين كانت شركاتهم تمر بمرحلة تعثر. وهى أيضًا نفس الرسالة التى ظل أبنائى يسمعونها منى منذ أن بدأوا

يفهمون كلماتى. فأى شخص- أنا أعنى أى شخص - يمكنه الحصول على حياة جيدة، وكل ما عليه فعله فقط هو أن يتعلم القواعد المناسبة.

هل تعبت من الشعور بأنك تجلس فى عملك وقتًا طويلاً؟

أو ربما توجد أمامك بعض الفرص الإيجابية والمثيرة وتريد أن تتعلم كيف تقوم بعمل إعداد أفضل للتغيير الذى سيتطلبه الحصول على تلك الفرص.

هل تريد أن تشعر بالحماس إزاء ما تقوم بفعله مرة بعد أخرى؟

هل تشرع فى إنشاء مشروع جديد وتريد أن تتبنى مواقف وعادات جيدة فى البداية حتى يمكنك النجاح؟

هل تريد أن تشعر بالإثارة عندما تعود للمنزل وترى أسرتك وتشعر بسعادتهم لرؤيتك؟

هل تريد أن تستعيد طاقتك؟

هل تشعر أنك مثقل بالشعور بأنك غير كفء فى عملك أو فى المنزل ؟

كل هذه الأحاسيس والمواقف شىء طبيعى جدًّا وشائع فى العالم؛ حيث جداول أعمالنا مزدحمة بالمسئوليات والواجبات - التى نختارها والتى نجبر على فعلها - وبالطبع ستكون فكرة إخضاع هذه الحياة المتصارعة لنظام عمل مرتب فكرة مخيفة، خاصة عندما لا تعرف من أين تبدأ.

وهنا تبدأ قواعد الحياة الجيدة.

ما تلك القواعد؟ اسمح لى بأن أستعرض معك خريطة رحلتنا كاملة فصلاً تلو الآخر. وأعتقد أنك عندما تراها ستكون متحمسًا جدًّا لها ولن تبدو لك رحلة شاقة. وستعرف حينها لماذا تعتبر القاعدة الأولى - الرغبة فى التغيير - هى البطارية التى تحرك العملية كلها:

قواعد الحياة الجيدة

1. **الرغبة فى التغيير.** إدراك الحاجة إلى التكيف مع المتغيرات من حولك فلن يتغير شىء حتى تتغير أنت. وحينما تتغير أنت سوف يتغير كل شىء.

2. **الرغبة فى التعلم.** دليل يرشدك تدريجيًّا لتوسيع قاعدة معرفتك. إذا لم تتعرف على شىء جديد، فلن يكون لديك شىء جديد تقدمه.

3. **التركيز على (لماذا) فى الحياة: خطة(التلهف والنقاش والامتنان).** تدريب نفسك على رؤية الفرص الجديدة وفهم كيف يمكن إيجاد إلهام فيها.

4. **أسلوب تضاؤل الهدف: التركيز على (لماذا).** تعلم التعامل بحزم مع الأمور المهمة؛ فأولئك الذين يركزون على" كيف " فى الحياة دائمًا ما ينتهى بهم الأمر وهم يعملون لدى من يركزون على" لماذا ".

5. **اختيار أن تكون مخلصًا.** تقدير الأشياء التى تمتلكها قبل أن تفقدها، فالناس الجيدون يقدرون الأشياء التى يمتلكونها قبل أن يفقدوها، أما الناس العاديون فيقدرون الأشياء الجيدة التى يمتلكونها فقط عندما يفقدونها.

6. **خلق عادات جديدة.** خرق دائرة العادات السيئة وإبدالها بعادات جيدة؛ فنحن لا نسعى إلى قرارات موسمية لكننا نسعى إلى طريقة

جديدة نحيا بها.

7. تبادل المعرفة. كن قائدًا فعالاً فى حياتك. ألا تعتقد أنك قائد؟ أنت قائد عندما يعتمد عليك أحد.

8. تنظيم حياتك. تعلم متى تقول لا، فلا يمكن أن تنضج قبل أن تعرف متى تقول لا.

كل ما عليك حينما تتعلم هذه القواعد هو أن تضعها معا وتحول التغييرات الجديدة إلى صفات شخصية مدى الحياة؛ فالأشخاص هم المكون الرئيسى للشركات، فإذا نضج الأشخاص ستصبح الشركات والصناعة أماكن أفضل لنا.

وأريد من البداية أن أعدك أننى فى كل قاعدة من هذه القواعد لن أعطيك فقط مجموعة من الكلمات الفارغة. فأنا أتعجب لما يقوله الناس عندما يصفوننى بأننى محاضر يحفز الناس؛ لأننى لا أعتقد أن هذا الوصف يتعلق بى على الإطلاق؛ فأنا لست هنا لتحفيزك. تكلم مع أخرق ما وحفزه وستحصل فى النهاية على أخرق محفز - شخص ما ملىء بالطاقة والنشاط، ولكن لا يوجه شيئًا منها للمهام الأكثر أهمية. فوظيفتى هـى أن ألهمك وأساعدك على معرفة المكان الذى تريد الوصول إليه. أنا أعد بأن أساعدك على فهم لماذا الموجودة وراء كل واحدة من هذه القواعد وأن أعطيك أساليب محددة ملموسة لتنفيذ هذه القواعد فى حياتك. عندما تركز على كيف سيتم تحفيزك، ولكن عندما تركز على لماذا سيتم إلهامك.

من الحقائق الرئيسية عن التغيير هى أن السماح للراحة والمماطلة والخوف بإقناعك بتجنب التغيير لن يعود عليك إلا بمستقبل به أقل مما تمتلك اليوم. فأنت لا يمكنك أن تظل على الدراجة للأبد ولابد أن

تسقط يومًا. وكلما كان سهلاً أن تعيش وحدك بعيدًا عن الناس، كانت حياتك أصعب، والعكس صحيح. اعمل بجد على تغيير نفسك وستصبح حياتك أسهل، وستبدأ وظيفتك فى العمل لك بدلاً من أن تعمل أنت لها، وستتعلم مهارات جديدة لتغيير طرق صنعك للقرار - والحصول على الحياة الجيدة. لذا غير أهدافك والدوافع التى تحركك وتخلص من الغضب والحقد حتى تستطيع التقدم.

هل أنت راغب فى التغيير؟

لنبدأ بقاعدة الرغبة فى التغيير، وسأوضح لك ماذا أقصد بهذا.

أعتقد أن كلمة التغيير تقلق بعض الناس - خاصة فى عالم الأعمال - لأنها تعتبر رمزًا للأشياء التى لا يريد أى شخص سماعها، فكلمة "تغيير" فى عالم الأعمال تعنى أنه عليك القيام ببعض "التغييرات" فى الهيكل التنظيمى، وحتى عندما لا تعنى الكلمة احتمالية خسارة وظيفة، فهى تسبب بعض الخوف حيث تسمع دائمًا أنه يجب أن تتغير لأن هذا جيد للشركة، أو تتغير من أجل وظيفتك، أو يجب أن تتغير لأن العالم يتغير.

سأوضح لك فى هذا الفصل كيف تحول مخاوفك وشكوكك حول التغيير إلى تفاؤل وحماس، فحين تعتنق هذا الفكر الجديد ستتفهم أن تقبلك للتغيير والرغبة فى فعل الأشياء بشكل مختلف يمنحانك الحق فى اختيار اتجاهات هذه التغييرات. وهذا هو الاختلاف بين شراء تذكرة رحلة معينة والصعود على الطائرة المناسبة للذهاب لهذه الرحلة أو أن يتم دفعك فى اتجاه رحلة عشوائية وأن تصعد على طائرة متجهة إلى مكان لا تريده - ولم تستعد له.

تحديد الأولويات

دعنى أخبرك عن تجربة عشتها فى أوائل حياتى لأوضح لك ماذا أقصد. عندما كنت طفلاً يعيش فى "كولورادو" كانت أمى ترعى المنزل بطريقة رائعة تجعل من المنازل الفخمة غير منظمة مقارنة بها، فقد كان لكل شىء مكانه. وبالطبع عندما تزوجت "مارجريت" اعتقدت أن هذه هى الطريقة التى من المفترض أن يكون عليها المنزل. وفى بداية حياتنا كنت أعمل أنا وزوجتى وكنا ننشغل بالأطفال عندما نعود للمنزل. ومع أننى لم أكن الأب الذى يتوقع أن يعود للمنزل ليجد كل الأشياء جاهزة من أجله - فقد كنت أغسل ملابسى والأطباق وأطعم الحيوانات وأشياء من هذا القبيل - ولكنى لم أكن أتحمل أن أرى ملابس ملقاة على الأرض عند عودتى للمنزل.

وفى يوم من الأيام، وعند عودتى من العمل وجدت ملابسى ملقاة فى كومة على الأرض بجانب السرير، فجن جنونى وعدت إلى حيث كانت "مارجريت" تلعب مع الأطفال وصببت جام غضبى عليها قائلاً: كم مرة علىّ أن أخبرك ألا تلقى ملابسى على الأرض؟ هل هذا شىء صعب؟

وكما ترى، فقد عادت "مارجريت" من العمل وأرادت أن تأخذ قسطًا من الراحة، ولكن الأولاد أرادوا أن يكونوا معها وتكوموا جميعا على السرير، فحركت "مارجريت" الملابس من على السرير إلى الأرض حتى يتسع السرير لهم جميعا.

بعد انفجارى فى وجهها ملأت الدموع عينيها.

وقالت: "حسنًا، لكن عليك أن تختار"، وسألتنى بكل هدوء: "هل تريدنى أن أكون أمًّا جيدة وأعلم هؤلاء الأطفال الحياة الجيدة؟ أم تريدنى أن أنظم ملابسك؟".

لقد خيرتنى بين الأمرين.

فى هذه اللحظة علمت أنه يمكننى أن أصبح رجلاً وحيدًا فى منزل نظيف - ولا أفهم ما يمكن أن تكونه الحياة الجيدة - أو أن أحظى بزوجة عظيمة ستكون بمثابة أم عظيمة لأطفالنا وعائلتنا الكبيرة؛ لأننى تعلمت أن أتكيف مع الأشخاص المهمين فى حياتى.

وكما تلاحظ، فإن الخوف والطمع هما أسباب التغيير. فإما أنك خائف جدًّا مما سيحدث لك - وصدقنى إن التفكير فى أن أفقد زوجتى وأبنائى كان مخيفًا - أو أنك تطمع فى الحصول على ما يمكنك امتلاكه، فتقوم بما يلزم للوصول إليه. ولكن السؤال هو: ما هو محفزك؟ إذا كان الخوف فكن شجاعًا واقبله، أما إذا كان الطمع - تشعر أنك تريد بيتًا أكبر أو مركبًا جديدًا - فهذا جيد، ولكن عليك أن تتفهم أن هذين المحفزين مختلفان؛ فالخوف يعود بالمرء للخلف، أما الطمع فيتقدم بالمرء للأمام. فما الذى سيحفزك على التغيير؟

سيحدث تغيير إيجابى أو سلبى، فمن سيختاره لك؟ فكونك تابعًا لن يكون أبدًا طريقة للارتياح، فعليك أن تكون قائدًا لحياتك، ولا يجب أن يختار لك شخص آخر الأشياء التى تفعلها؛ فهى ليست وظيفة حكومية لتملى عليك ماذا تفعل. والخطوة الأولى لتكون مسئولاً عن حياتك هى أن تنظر فى المرآة وتقول لنفسك: أنا أتغير لأننى أريد هذا، وأنا الذى أفعل ذلك، وهذا هو السبب فى أننى لدىَّ زوجة رائعة وثلاثة أطفال رائعين.

لقد حاولت العديد من كتب "المساعدة الذاتية" والعديد من محاضرى التنمية الشخصية إعطاء الناس طرقًا سهلة للتغيير حتى أصبح الموضوع مبتذلًا. ولكى أكون أمينًا، فإن علىَّ القول بأن معظمهم حط من قيمة التغيير - جعلوها نوعًا من عملية الحلول

السطحية المؤقتة، والتى قد تجعلك تشعر أنك راض عن نفسك فقط لبضعة أيام أو بضعة أسابيع.

سأعطيك الآن بعض قواعدى الخاصة للقيام بتغيير ناجح، ولكنى أشدد أولا على أن فهم "سبب" ضرورة حدوث التغيير أهم بكثير من الخطوات العملية للوصول إليه. ومن النقاط المصيرية هى أن تصبح شخصا يركز على "السبب" - الأمر الذى سنتحدث عنه كثيرًا فى الفصل الثالث - لأن هذا هو ما يولد كل الطاقة والانضباط لجهودك. فإذا تم إلهامك، فقد تقرر أن تكون ناجحًا، ومن ثم يمكنك استخدام الخطوات المحددة التى سأوضحها لك هنا لتسهيل هذه العملية.

الدخول فى المباراة

منذ بضع سنوات كنت مدرب فريق كرة القدم الذى يلعب فيه ابنى "جوناثان". وكان لدىّ قاعدتان صارمتان لأولياء الأمور عندما كانوا يأتون لمشاهدة أبنائهم البالغين من العمر ثلاثة عشر عامًا وهم يلعبون، الأولى: غير مسموح بالألفاظ البذيئة، والثانية: لا يمكنك أن تكون " البذرة الضارة" بمضايقتك لابنك - أو أى شخص آخر - وأنت فى المدرجات.

قررنا أن نخوض بالأولاد دورة العطلة الأسبوعية فى "سان أنطونيو". وكانت الأمور تسير على ما يرام، فقد صعدنا لمباراة نصف النهائى، وكنا فى طريقنا لكسب المباراة بتقدمنا بهدفين على الفريق الآخر حتى الشوط الثانى من المباراة قبل أن يحدث شىء فظيع، ذلك أن أحد الآباء فى فريقنا لم يعجبه القرار الذى أصدرته المحكِّمة ابنة الستة عشر عامًا، وبدأ يصب جام غضبه عليها من المدرجات، الأمر الذى أصابنى بالصدمة وبإحساس أكبر من عدم الارتياح.

فها نحن ذا نستعد للوصول للمباراة النهائية، ولكنى إذا سمحت بوجود هذه المضايقات، فكأنى أقول لهؤلاء الأولاد إن القواعد تفيد فقط إن لم يكن هناك شىء على المحك.

فدخلت إلى أرض الملعب وناديت على المحكّمة، كان اسمها "ليلا"، وأخبرتها بأن تطلب من المدرب الآخر أن نتنازل عن المباراة لصالحه، فصعقت هذه المحكّمة وتعجبت لماذا أفعل شيئًا كهذا وأنا متقدم بهدفين.

قلت لها: " أنا لم آت إلى " سان أنطونيو" فقط لأكسب الدورة. لقد أتيت إلى هنا لأعلم أطفالى".

علمت أن هؤلاء الآباء سيلومونني بشدة، لكننى قررت أنه كان يجب أن أتخذ قرارًا قياديًا من جانبى.

ينسى الناس أن الحياة مباراة؛ حيث الجمهور الذى يشاهد واللاعبون الذين معك فى الملعب وأنت المسئول عن فريقك - بعض الأشخاص يعتمدون على الخيارات التى تتخذها.

أتعلم من الذى تفهم موقفى كاملاً؟ الأطفال؛ لأنهم يتفهمون الأمر عندما يكون قائمًا على مبدأ - لقد علموا أنهم يمكنهم الوثوق فيما أقوله. و كنت دائما ما أتكلم عن أهمية الروح الرياضية والاحترام التام حتى آخر الموسم الرياضى. ومن الذى لم يتفهم؟ الآباء؛ فقد جاءنى واحد منهم وأخبرنى بأنه علىّ الذهاب للتحدث مع محاميه، وأخبرنى الآخر بأنه علىّ دفع التكاليف التى تكبدها للقيام بالرحلة، وأخبرتنى أم بأنها أخذت صورة بجانب الكأس.

كان على أن أتقبل الحقيقة فى تلك اللحظة. فإذا لم أغير ذلك التوجه، فربما يتكرر الموقف مرة أخرى فى مكان آخر وإذا تسامحت

معه فربما يحدث الأسوأ منه فى الدورة القادمة؛ لأن الآباء سيرون أننى لم أكن أقصد ما قلته؛ فجمعت الآباء وقلت لهم: "إذا أردتم هؤلاء الأولاد فى هذا الأتوبيس للذهاب لدورة كبيرة فى واشنطن العاصمة، فعليكم أن تظهروا فى التدريب القادم أنكم مستعدون للعب" .

فرحوا جميعًا، لأنهم ظنوا أنهم سيلعبون مع الأطفال، وذهبوا لشراء أحذية وملابس رياضية جديدة وحضروا جميعًا فى التدريب التالى.

وبعد تقسيمهم لفرق، أخبرت الأطفال بأن التدريب اليوم سيكون مختلفًا بعض الشىء، وأخبرتهم بأن الآباء سيلعبون مباراة كاملة فى وجود الحكام. فشعر بعض الآباء بالصدمة من ذلك، وأخبرونى بأن هذه الفكرة ليست مضحكة.

فقلت لهم: "أنتم محقون، فلن يقودنا هذا إلى مكان مضحك على الإطلاق".

وبدأ اللعب، وكان مشهد الأطفال وهم يأخذون دور المشاهدين الذى كان آباؤهم يقومون به. وكان الآباء والأمهات يجرون فى كل أرجاء الملعب وكان يمكنك سماع أحد الأبناء وهو يهتف "بسرعة يا أبى"، وآخر يقول لأمه بعدما صوبت كرة فوق العارضة بينما الشبكة مفتوحة: "ركزى يا أمى، كان من الممكن أن نكسب بهذا الهدف!".

أما الموقف الذى أتذكره دائمًا فى هذه الليلة، فهو مشهد أحد الآباء يدعى "تيني" يزن 350 رطلاً - على الأقل - وهو يلهث أثناء جريه فى الملعب خلف الكرة، وكان هذا الرجل أثناء مشاهدة ابنه وهو يلعب يهتف:" تماسك يا بني". فماذا كان أول ما هتف به الولد لوالده وهو يقع خلف الكرة؟ لقد قال له: "تماسك يا أبى".

ومنذ ذلك اليوم لم يعد لدينا أية مشاكل؛ فقد تعلم هؤلاء الآباء أنه من السهل جدًّا أن تنتقد الآخر وأنت خارج الخطوط - فى اللعب والحياة - عندما لا تكون الشخص الذى يلعب المباراة.

لعلك الآن تسأل، وما علاقة هذا كله بالتغيير؟

بعد ستة شهور من هذا الحدث، جاءنى أحد الآباء ومعه موتوسيكل شاطئ رباعى الدفع ثمنه 8500 دولار موضوع على مقطورة.

وقال لى: "بريان، لقد اشتريت هذا من أجلك؛ فأنا أعلم أن كل أولادك يمتلكون واحدة وأنت ليس عندك مثلها. وقد اعتقدت أنه يجب أن تستطيع مشاركتهم" - قال ذلك وهو يحرر الموتوسيكل من المقطورة.

فقلت له: "أنت محق، فقد كنت أذهب إلى الكلية بدلاً من ذلك. لا تحاول إغرائى".

ولقد تم التغرير بى؛ فأنا أحب لعبى، وكانت هذه لعبة كبيرة. و كنت فرحًا وشاكرًا جدًّا لهذا الرجل. ولكن ما حدث بعد ذلك هو أننى لم أشعر بالراحة تجاه هذه الهدية، وعلمت أنه لم يكن من الصواب أن أقبلها. ويبدو أن الإغراء يظهر فى كثير من الأحيان عند بدء العيش طبقًا لقواعد الحياة الجيدة. لذا، طلبت بكل احترام(والألم يعتصرنى) أن يستعيدها صاحبها.

فقال: "انتظر، أنت لم تسمع القصة بعد".

فقلت له إننى لا أستطيع أن أسمع القصة إلا بعد أن يأخذ هذا الموتوسيكل بعيدًا عن ناظرى. لماذا؟ لأن الناس لا يركزون على الأشياء الجيدة التى هى ثمار التغيير؛ لأنهم متعلقون جدًّا بالأشياء

التى سيخسرونها - الخوف.

وعندما استرد الموتوسيكل قلت له: "يمكننى سماعك الآن".

فقال: "أتتذكر، عندما جعلتنى ألعب كرة القدم وسمعت ابنى وهو يهتف من أجلى؟ لقد تعلمت فى هذه الليلة درسًا مهمًّا: وهو أننى لم أكن أصيح بالملعب فقط، لكننى كنت أصيح فى البيت أيضًا".

"وقررت أن أعمل ببعض النصائح التى كنت تعطيها للفريق حول أن تعمل على تنفيذ الأشياء التى تقتنع بها خلال ثمانٍ وأربعين ساعة. وذهبت للبيت وأخبرت زوجتى بأننى تعلمت درسًا مهمًّا وأننى سوف أتغير. فقالت إنها سمعت هذه الكلمات مرات عديدة، ولكنها رأت هذه المرة فى عينىّ شيئًا جعلها ترغب فى أن تمنحنى المزيد من الوقت".

من أكبر الأخطاء التى نقع فيها فى حياتنا أننا نفقد الإيمان ولا نمنح أنفسنا الوقت الكافى، فلا تفقد إيمانك فى الحياة الجيدة وامنح لنفسك الوقت الكافى للحصول عليها؛ فهذا ما فعلته زوجته.

ثم أكمل قصته أنه بعد مرور ستة شهور خرج هذا الرجل وزوجته لتناول العشاء فى مطعم Three Forks - وهو مطعم رائع للحم المشوى فى "دالاس" - قبل يومين من شرائه هذا الموتوسيكل لى، وقبل أن يأتى الطعام أعطته زوجته ورقة طلاق وطلبت منه أن ينظر إلى تاريخها، وكانت بتاريخ اليوم الذى لعب فيه الآباء كرة القدم، وهو نفس اليوم الذى عاد فيه إلى البيت وأخبر زوجته بأنه سيتغير، فانتظرت لترى ماذا سيحدث، ومزقت هذا الورقة فى ذلك العشاء، وأخبرته بأنه تغير كثيرًا حتى أصبحت راغبة فى أن تقضى معه بقية أيام عمرها.

أنا لم أوقف هذا الرجل ليلة مباراة كرة القدم وأخبره بأنه بحاجة

لتغيير موقفه، ولم أخبره بقائمة من الخطوات عليه اتباعها لتحسين حياته الأسرية بعدما أنهى المباراة، ولست أنا الشخص الذى أنقذ حياته الزوجية، ولكنه أخيرا أصبح فى الموقف الذى استطاع أن يرى منه "سبب" أهمية التغيير وحصل على الإلهام - والرغبة - للتغيير. فكما ترى، أنا لم أكتب هذا الكتاب لك أنت، ولكنى كتبته للأشخاص الذين يعتمدون عليك. وإذا استطعت فهم هذا، فقد فهمت "السبب".

فإذا فهمت لماذا من المهم أن تغير حياتك فى إحدى هذه الطرق المهمة فستكون على طريق الحصول على حياة جيدة. ربما يكون تغييرًا فى طريقة تعاملك مع نقودك أو كيفية تعاملك مع أطفالك أو تغييرًا فى تعاملك مع وظيفتك - إنه العودة لحب الأشياء الجيدة فى حياتك قبل أن تفقدها.

وبعد عدة سنوات كنت ألقى محاضرة بشركة Perot System أمام ثلاثمائة شخص وأخبرتهم بقصة الموتوسيكل رباعى الدفع والزواج الذى تم إنقاذه. وفى نهاية البرنامج وقفت امرأة من الجمهور وقالت: "أريد أن أقول لكم إنكم ربما تعتقدون أن هذه مجرد قصة مختلفة، وأن "بريان" يحاول فقط أن يجعل للموضوع أهمية، ولكن هذه الواقعة حدثت بالفعل وكنت إحدى الأمهات اللاتى حضرن يوم المباراة، وقد أنقذ هذا اليوم حياتى الزوجية أنا أيضًا".

اخرج من قوقعتك

حينما تمتلك تلك الرغبة فى التغيير، فستمر بحالة شبيهة بإجراء عملية جراحية فى العين، تجعلك قادرًا على الرؤية بوضوح أكثر مما كنت عليه فى السابق؛ ففجأة سيصبح لديك نظرة مختلفة للحياة - والأشياء التى تريد حدوثها - لم تكن لديك من قبل.

كان أحد أبنائى يتكلم كثيرًا عن مدى حبه للمدرسة الثانوية وكيف سيكون من الصعب عليه أن يترك أصدقاءه ويذهب للجامعة، فقلت له: "لا يمكنك أن تبقى هنا، عليك أن تنضج"، وأرسلته إلى جامعة "لويزيانا".

ذهب إلى الجامعة، وفى إجازة عامه الدراسى الأول عاد لزيارتنا. وفى المساء خرج ليتنزه مع بعض أصدقائه من المدرسة الثانوية الذين لم يلتحقوا بالجامعة. وبعدما عاد للمنزل لم يستطع التوقف عن التحدث عن سعادته لأنه غادر البلدة، والتحق بالجامعة، وأنه لا يستطيع أن يتخيل كيف كانت ستصبح حياته لو بقى فى البلدة، ولم يلتحق بالجامعة.

لماذا؟ لأنك لا تستطيع العودة للخلف؛ لأنك تنضج وتبدأ فى رؤية الأشياء بشكل مختلف، وهذا هو الشىء الرائع فى القدرة على التغير. فعليك أن تتغير لترى هذا الشكل المختلف للحياة.

ذات مرة، كنت عائدًا للمنزل بعد رحلة قصيرة إلى الساحل الشرقى، وكنت جالسًا على مقعد فاخر بالدرجة الأولى، وكانت المفاجأة الرائعة أنه تم إلغاء محاضرتين كنت سألقيهما فى هذا اليوم؛ حيث كنت أسعى فقط لأن أرتاح خلال الساعات الثلاث - زمن الرحلة إلى " دالاس".

وكان يجلس فى المقعد المجاور لمقعدى امرأة معها جهاز كمبيوتر وبعض الأوراق. وكانت منهمكة فى نسخ الأوراق حتى انتهى النصف الأول من عمر الرحلة، مما جعلنى أشعر بالسعادة لأننى تعبت من الصوت وكنت أريد بعض الراحة، وعلى وشك النوم عندما نظرت إلىَّ وقالت: "يخبرنى ابنى بأننى يجب أن أتزوج".

قلت فى نفسى: حسنًا، فأنا أشعر بالتعب وهذه طريقة لطيفة لبدء حوار مع شخص غريب.

سألتها: "ولماذا لا تتزوجين؟".

فقالت لى: " تركنى زوجى، فدفنت نفسى فى العمل" وأضافت: "ومن ذا الذى يريد الزواج منى؟".

فقلت لها: "حسنًا، العديد من الرجال على هذه الطائرة قد يريد هذا"؛ فقد كانت سيدة جذابة جدًا. وتابعت: "أيمكننى أن أنصحك بشىء؟".

فهزت كتفها وقالت: "بالطبع".

ولم أكن أعلم من أين تأتى كل هذه الأفكار إلى رأسى، لذا قلت لها: "اخرجى من قوقعتك ثم انظرى حولك وتحررى من أفكارك المسبقة، وسترين فرصًا كثيرة كانت تناديك منذ زمن طويل".

وأخبرتها بأنها حين تنظر فسترى العديد من الرجال الذين كانوا ينظرون إليها".

وقلت لها: "اختارى أحدهم"، ثم أعطيتها بطاقتى وقلت لها: "من فضلك أخبرينى بالنتائج".

وبعد أسابيع قليلة بعثت لى هذه السيدة رسالة إلكترونية مضمونها: "شكرا على النصيحة، لقد خرجت من قوقعتى ثم نظرت حولى، ورأيت العديد ينظرون إلىَّ، ثم اخترت أحدهم وسوف أقابله اليوم".

إذا كنت تحاول الوصول للحياة الجيدة، فى حين أنك تسير ناظرًا إلى الأرض، فسوف تفقد هدفك، ولن ترى مناجم الذهب من حولك.

تقدم، وربما يكون الأمر مخيفًا فى البداية، ولكن ثق بى ستكون سعيدًا أنك فعلت هذا. وعندما تنتهى من هذا الكتاب، فإن أهم ما أريد منك فعله هو أن تسير ورأسك لأعلى، حتى يمكنك أن ترى فرص الحياة الجيدة التى تنتظرك منذ زمن بعيد، وستكون قادرًا على اختيار إحداها.

تقييم الأجواء المحيطة بك

عندما تبدأ فى النظر حولك ستلاحظ الفرص التى وصفتها لك، ولكنك أيضًا سترى أشياء لا تحبها، وستصبح كمن يشترى منزلًا قديمًا وعند بداية الجولة الأولى من نقل أملاكك إليه بعد شرائه سترى أشياء أحببتها فى هذا المنزل - القبة الذهبية الأصلية ومنظر البحيرة الخلاب - لكنك أيضا سترى أشياء ليست لطيفة لم تلحظها من قبل؛ مثل الشقوق فى الأساسات أو تسرب المياه تحت الحوض.

فكر فى الأشخاص الموجودين حولك، مثل شركائك ومعارفك، وحتى أصدقاء الطفولة. وبدون شك، ستجد لديهم صفات وعادات ومواقف إيجابية وسلبية من حين لآخر. وأنا واثق من أنك تستطيع أن تنظر إلى مجموعة أصدقائك وتحدد أكثرهم استماعًا للآخرين، أو أكثرهم مرحًا أثناء الحفلات - وأيضًا الشخص الذى لم تعد تحب قضاء الوقت معه كما كنت سابقًا.

ومن سيئات الطبيعة الإنسانية أنه عندما يواجه أحدهم مشكلة ويخبر بها أحد الأصدقاء البعيدين، فمن الممكن أن يسعد ذلك الصديق بهذا. لماذا؟ لأن هذا يعنى أنه ليس الوحيد الذى لديه مشاكل. وهذا ما يجعل مقولة "المصيبة إذا عمّت هانت" مقولة سليمة فى بعض الأحيان.

والآن، لا يتطلب الأمر وجود عالِم صواريخ لاكتشاف أنه إذا ما كان المحيطون بك أشخاصًا سلبيين وسريعى الغضب، فسيصبح من الصعب أن تكون شخصًا سعيدًا، فنحن كائنات اجتماعية ولدينا دوافع قوية فى اللاوعى تدفعنا إلى التوافق فى مجموعات. وكان هذا شيئًا بديهيًّا بالنسبة لى منذ زمن طويل. ولكن من الصعب أن أتقبل مجرد فكرة أن أحد أصدقائى يمكن أن يسىء لى وبالتالى ينبغى على الابتعاد عنه. فأنا شخص مخلص جدًا وهذا شىء يصعب علىَّ تصوره.

ولكن خلال إلقائى محاضرة أمام شركة فى "سان دييجو" تكلمت مع مدير المشتريات هناك، والذى جعلنى أفهم كيف أنه من المهم أن تكون مسئولا عن التأثير الذى قد يضفيه الأصدقاء. وكانت الشركة قد جمعت خمسًا وعشرين من مديرى المشتريات للتحدث عن إصدار منتج جديد واستضافتنى لأقدم بعض الإستراتيجيات من برنامجى Building a Better Sale sperson (بناء بائع أفضل).

وخلال تدريب بناء الفريق، وقف أحد البائعين، ويدعى "بيت"؛ ليخبرنى عن تجربة غيرت حياته. قال: "منذ حوالى عشر سنوات سمعت محاضرًا يدعى "مايك موردوك" يقول: "أخبرنى عن الأشخاص المحيطين بك، وسأخبرك أين ستكون بعد عشرة أعوام".

"ومن منطلق هذا التحدى بدأت أفكر فى حياتى، وصعقت لما اكتشفته، فقد وجدت أننى محاط بمجموعة من الكسالى الذين ليس لديهم أى أهداف أو طموحات فى الحياة. وكنت حينها فى الثامنة والثلاثين من عمرى، وكنت أعمل على مشروعات منفصلة وأعيش من عائدها وقتئذ. فيا له من نداء للاستيقاظ! فقد علمت بالفعل أين سأكون بعد عشرة أعوام، ووعدت نفسى من يومها أن أغير

الأشخاص المحيطين بى".

والآن فإن "بيت" هو مدير تلك المجموعة البالغ عدد أفرادها خمسة وعشرين من مديرى المشتريات، ويرتدى بذلة تقدر بحوالى 1500 دولار أمريكى وساعة أغلى من سيارتى. لذا كان من المدهش سماع ما قاله بعد ذلك: "لم أكن أبدو بالطريقة الصحيحة أو ألبس بالطريقة الصحيحة أو أتكلم بالطريقة الصحيحة، وافتقدت المهارات الاجتماعية والثقة بالنفس وكنت أعيش فى المنطقة الخطأ وأقود قطعة خردة على أنها سيارة، وكنت عمومًا أشعر بأنى عديم القيمة".

وانتبهت جدًّا لما كان يقوله عندما قال:

"وقررت أن البيع سيكون فرصتى الكبيرة لعمل شىء فى حياتى، وخاصة مع عدم حصولى على قدر واف من التعلم، فذهبت إلى المكتبة وبدأت فى قراءة كتب عن كيفية البيع واستمعت إلى شرائط يسجلها محاضرون عن البيع. وبدأت أمهد طريقى ببطء فى هذا المجال ببيع العديد من المنتجات المختلفة. وأخيرًا، كنت أذهب لأتدرب على عمليات البيع مقابل دفع أجر، وفى كل درس كنت أقوم بعمل صداقات مع بائع محترف وأحاول محاكاة ما يفعله.

وفى النهاية عاد "بيت" بذهنه إلى تلك الغرفة حيث يتواجد أفضل مسئولى المبيعات وقال: "شكرًا لكم جميعًا لأنكم سمحتم لى بأن أكون بينكم".

لقد اتخذ "بيت" القرار بالتغيير، وقام بالخطوة الأولى عندما قرر تغيير الناس الموجودين فى حياته، وتفهم قيمة هذه الخطوة المهمة فى اتجاه الحياة الجيدة... الرغبة فى التغيير.

الحقيقة الثابتة فى الحياة العملية - وحتى فى الحياة الأسرية - هى

أنك يجب أن تتغير وتنضج، وإذا لم تتغير، فسيبدأ الناس المتواجدون فى حياتك العملية والأسرية بالتساؤل حول إذا ما كانوا يحتاجون إلى تغيير الأشخاص الذين يحبون قضاء الوقت معهم. والاحتمالات تقول إنك لن تحب تلك التغييرات.

الخطوات الست للتغيير الناجح

حينما تفهم السبب وتصبح راغبا فى التغيير، تكون قد قمت بالخطوة الأكبر والأهم، أما الخطوة الثانية: فهى تفعيل هذا القرار والتقدم للأمام لتحقيق التغيير الذى تريده.

إذا كنت تتعلم فعل شىء جديد - وبالنسبة للعديد من الأشخاص يمثل التغيير شيئًا جديدًا - فسيكون من الرائع أن تحصل على قائمة بالتعليمات لتحسن فعل هذا الشىء. لقد قسمت عملية التغيير إلى ست خطوات، اتبعها وسترى كم سيصبح عزمك على التغيير قويًّا!

1. **التزم بالتغيير**. من السهل أن تعطلك الأخطاء التى اقترفتها، لذا عليك أن تنساها حتى تستطيع المضى قدمًا، وتعهد بعمل شىء مختلف. اكتب أهدافك فى ورقة وضع هذه الورقة حيث تستطيع أن تراها بعد استيقاظك وعند ذهابك للنوم، وحتى وإن ابتعدت قليلاً عن الصواب، فعليك أن تدفع نفسك باتجاه هدف التغيير. اعلم أن الكلام شىء سهل، ولكنى فى الفصل السادس سأعرض عليك بعض الإستراتيجيات التى لم ترها من قبل - مثل تعلم كيفية جعل إدمانك لشىء يكون فى صالحك بدلاً من أن يكون ضدك.

2. **أعد قائمة "لا"**. فى عملية التغيير هذه ستغير السلوكيات التى اعتدت فعلها - والتى لم تكن تفيدك. وستتضمن هذه العملية قول "لا" لأفكارك واختياراتك القديمة، وأيضا قول "لا" للأشخاص

المؤثرين فى حياتك، والذين قادوك فى اتجاه مختلف. خذ الوقت الكافى فى إعداد قائمة بالأشياء التى ستقول لها "لا" ثم اطوها وضعها داخل محفظتك. وسأعرض عليك فى ملحق هذا الكتاب قائمة "لا" الخاصة بى، والموجودة داخل محفظتى فى الوقت الحالى، وبقدر ما يبدو هذا غريبًا بالنسبة لك فهو خطوة حتمية إذا كنت تريد عمل تغيير إيجابى طويل الأجل. لماذا؟ لأنك لن تستطيع إضافة شىء إلى حياتك إلا إذا أفرغت مكانًا لهذا الشىء الجديد. فعلى سبيل المثال، قررت ألا أرتبط بندوات تتطلب منى البقاء بعيدًا عن البيت لأكثر من ليلة، فهى حتى لا تستحق تكلفة بقائى بعيدًا عن أسرتى.

3. ضع خطة. فحينما تحدد التغيير الذى تريد إجراءه، ما الخطوات التى تحتاج إلى اتخاذها لإحداث هذا التغيير؟ تقسيم المهام إلى أجزاء صغيرة يجعل من السهل تنفيذها، ويمكنك من تحقيق النجاح شيئًا فشيئًا على طول الطريق، وأيضًا يسهل عليك تقييم التقدم الذى بلغته، كما تدعمك كتابة الأهداف فى ورقة؛ فهى تمنحك الشعور بأنك تعى مدى كل ما تفعله وتجعلك جاهزًا للتحدى.

4. اطلب المساعدة. إذا كان عليك أن تذهب إلى فنائك وحفر حفرة هناك، فستحتاج فى الأساس إلى الجاروف والوقت لفعل هذا. ربما يكون الجاروف والوقت كافيين عندما يكون التغيير الذى تود القيام به بسيطًا، أما إذا كان التحدى كبيرًا ومعقدًا، فلا تتردد فى أن تطلب المساعدة. فإذا كنت تريد تغيير سلك الكهرباء فى منزلك، وكنت لا تعرف شيئًا عن كيفية فعل هذا، فستطلب المساعدة من الكهربائى، كما أن طلب المساعدة يمكن أن يساعد فى عمل شيئين: الأول، قد يعلمك أن بعض عناصر التغيير ربما لم تكن بالصعوبة التى توقعتها، وقد يدلك شخص خبير على بعض الطرق التى توفر الوقت

والمجهود عند فعلها - وسنتكلم عن هذا فى الفصل السابع، والثانى: إن التكلم مع شخص تثق فيه قد يمنحك الشعور بأن هناك من يساندك. فإذا كنت ترغب فى تخفيض وزنك، فإن إخبار زوجتك بهذا سيجعلها تخفض من طلبات الخروج لتناول البيتزا، كما أن صديقك الحميم، الذى تثق فيه، يمكن أن يشد من أزرك عندما تبدأ فى التراجع.

5. **التنفيذ**. خذ الخطط المكتوبة التى وضعتها وراجعها كل يوم وكأنك تقرأ خريطة مدينة جديدة عليك لمعرفة كيف يمكنك التجول فيها. كانت أهداف ابنى مرتبطة بالحصول على السيارة التى يريدها، فإذا استطاع تحقيق أهدافه يستطيع الحصول عليها. وكان يمكنه دائمًا أن يختار فعل شىء ما - مثل رسم وشم - بدلاً من السيارة. فكان النظر إلى قائمته المكتوبة يذكره باختياراته يوميًا. ومن العناصر الحتمية فى خطوة التنفيذ هى إجراء تقييم عادل للتقدم الذى أحرزته، وهذا شىء يمكنك عمله بنفسك، ولكن يمكنك أيضًا أن تسأل زوجتك أو صديقك عن تقييمه لتقدمك.

6. **احتفل**. إن التغيير صعب، ويمكن بكل تأكيد أن يسبب ضغطًا كبيرًا عليك. لذا، عندما تحقق التغيير الذى أردته فهذا سبب للاحتفال، وعندما أقول لك احتفل، فأنا أعنى أن تفعل شيئًا استثنائيًا - يلائم حجم التغيير بالطبع، فإذا كان التغيير كبيرًا فلا تحتفل فقط بشريحة لحم مع زجاجة مياه غازية. اذهب لقضاء عطلة أو افعل أى شىء مميز آخر لم تكن لتفعله؛ فمعاملة نفسك بهذه الطريقة فى النهاية تحفزك على التقدم نحو الخطوة التالية.

وإذا كان هناك شىء آخر لنتعلمه فهو أنه يوجد دائمًا تغيير آخر، أليس كذلك؟

فى نهاية كل فصل سأعطيك أربعة أو خمسة واجبات منزلية لأدائها خلال ثمانٍ وأربعين ساعة من قراءتك هذا الفصل، لمساعدتك على بدء تطبيق "قواعد الحياة الجيدة".

خطة عمل لثمانٍ وأربعين ساعة

1. اعثر على أهم الأشياء التى يجب أن تقول لها "لا". تكلمنا فى هذا الفصل عن إعداد قائمة "لا"، فابدأ فى العثور على أهم الأشياء التى لا تريدها فى حياتك وضعها على رأس هذه القائمة، فربما تفضل قضاء عطلة نهاية الأسبوع مع أطفالك أكثر من ترك طفلك عند الجيران لتقضيها فى تهذيب الحشائش؛ لذا قل "لا" لتهذيب الحشائش وادفع لجارك ليفعل هذا بدلاً من أن تعطيه أطفالك.

2. افصل بين العمل والبيت. يوجد جسر على نهر صغير يبعد ميلا عن بيتى، وعندما أنصرف من العمل متجهًا للبيت، أعاهد نفسى أننى لن أفكر فى العمل بعدما أعبر هذا الجسر؛ فأنا أفصل بالكامل بين وقت البيت ووقت العمل. لذلك اعثر على علامة مميزة فى الطريق إلى العمل لتكون فاصلاً بين العمل والبيت.

3. قم بعمل تقييم عادل. اطلب من أقرب شخص غير زوجتك وأطفالك - شخص لا يعيش معك - أن يوجه لك أكبر نقد شخصى. وأوضح له أنك تريد أن تعرف الأشياء التى تبرع فيها والأشياء التى تحتاج فيها إلى بعض التحسين. قد يكون بعض هذه الانتقادات مؤلما لكنها ستعطيك منظورًا جديدًا لرؤية حياتك.

4. استبدل عاداتك. لدينا جميعا عادات سيئة؛ فالناس يولدون ولهم سماتهم الشخصية تلقائيًا. وأنا لا أقول لك أن تقلع عن التدخين أو أن تتوقف عن أكل اللحم فى العطلة الأسبوعية، ولكن ابدأ بشىء صغير،

واعثر خلال ثمان وأربعين ساعة على عادة صغيرة تريد التخلص منها، وابحث عن نشاط يمكنك استبدال تلك العادة به. فعندما بدأ وزنى يزيد غيرت نظام طعامى من ثلاث وجبات أساسية إلى أربع وجبات صغيرة، وهكذا أمكننى أن أقلل طعامى اليومى دون أن أشعر بالجوع.

القاعدة الثانية

كن متعلمًا

لقد أبديت التزامًا هائلًا نحو الحياة الجيدة بإبدائك الرغبة فى التغيير. والآن، حان الوقت لبناء بعض الأحجار على هذا الأساس.

العالم مكان كبير، و به الكثير من الأشياء لنراها ونفعلها - والعديد من طرق الضياع إن لم تر إلى أين أنت ذاهب - وبما أنك أصبحت جاهزًا لمحاولة الوصول للحياة الجيدة، فمن المهم أن تتعلم كيف تعثر على المعلومات التى ستضعك على الطريق الصحيح وتجعل الرحلة أسهل وأكثر متعة، فقد حان الوقت لتتعلم كيف تتعلم .

قد يبدو هذا سخيفًا، إلا أن عددًا هائلًا من الناس يعانون يوميًا لمجرد أنهم لا يعرفون كيف يفعلون هذا، فهم ليسوا مطلعين على معلومات أو خبرات جديدة. لذا، فإن مجرد فكرة التغيير تربكهم تمامًا، ومن ثم يتخذون قرارات سيئة بشكل متهور أو يتجمدون مكانهم، آملين أن تنتهى مشاكلهم.

لست مضطرًا لأن تكون واحدًا من هؤلاء.

سأقص عليك فى هذا الفصل بعض القصص الملهمة عن أشخاص تعلموا كيف يتعلمون، وسترى كيف أن التعرف على معلومات جديدة من شأنه أن يساعدك على أن تكون عضوًا جيدًا فى الأسرة والعمل، وسأساعدك على اكتساب عادة القراءة - والتعلم - ببعض الخطوات البسيطة.

كيف يمكن لكتاب أن يغير حياتك

إذا كنت مندهشًا من تفهمى وتعاطفى مع شخص يجد صعوبة فى تقبل فكرة التعلم، فاسمح لى بأن أخبرك بقصة لأوضح لك هذه المسألة:

عندما كنت فى المدرسة الثانوية والجامعة، تضمنت عملية تعليمى الجلوس على طاولة ووجود كتاب أمامى ودراسة نفس الصفحة لمدة ثلاثين دقيقة، فقد كنت مصابًا بنوع من اضطراب الانتباه وفرط النشاط (ADHD)، مما يعنى أننى أمتلك كل الطاقة التى فى العالم ولكنى أركز لعشر ثوان فقط. لذا، كان كل واجب قراءة يمثل لى معركة عقلية، فعندما كنت أقترب من نهاية قراءة الفصل، كنت أدرك أننى قد قرأته من قبل، وكنت أركز بشدة على العملية المادية للقراءة حتى إننى لم أكن أستوعب المعلومات التى أحتاج إليها.

عندما أنهيت المدرسة حصلت على وظيفة بائع لأنها - بصراحة - لم تكن تتطلب الكثير من القراءة أو الدراسة.

ولكن المشكلة أننى فشلت فى العمل كبائع؛ فقد كنت أرغب فى القيام بكل شىء ممكن والبيع عن طريق الهاتف والتحرك فى كل الأماكن لأحاول بيع الأشياء، ولكننى لم أكن أعرف كيف أنجز أية صفقة، فحصلت على الكثير من الأصدقاء، ولكنى لم أحصل على أية أموال. ومن حسن حظى أن زوجتى "مارجريت" كانت تعمل مدرسة، فظلت تقنعنى بفكرة أننى أستطيع استخدام الكتب لأتعلم وأتحسن فى عملى. وعلى الرغم من كرهى للقراءة - وبصدق، مازالت القراءة حتى الآن شيئًا لا أحب أن أضعه على قائمة الأشياء التى أحب فعلها - فقد احترمت جدًّا التحسن الذى سببته القراءة والتعلم لوظيفتى، فقد ساعدتنى على تلاشى تكرار الأخطاء.

ولكن كارثة حدثت لشخص آخر هى التى جعلتنى أفهم حقًّا قوة

القاعدة الثانية فى حياتى وحياة الآخرين.

كان معلمى فى وظيفتى الأولى رجلاً أكبر منى يدعى "جيرى"، وكانت تجمعنا الكثير من الصفات المشتركة؛ فقد كنا نأتى للعمل مبكرًا ونظل نستمتع بالتحدث عن الكثير من الأشياء التى نحبها، مثل كرة القدم والأحصنة، حتى وقت متأخر، وقد شملنى "جيرى" برعايته وعلمنى أولى دروسى فى فن البيع، وكنت كالإسفنج أمتص منه المعلومات لمعرفة ما يحتاج إليه الزبائن وكيف أنهى الصفقات.

بعد وصول "جيرى" لخمسة وعشرين عامًا من العمل فى الشركة، سعى للحصول على التقدير المتعارف عليه، الذى يتم منحه دائمًا للموظف الذى يتخطى خمسة وعشرين عامًا فى العمل: أن يحضر رئيس الشركة ويلقى خطابًا بهذه المناسبة ويحضر كل العاملين بقسم المبيعات لتهنئة "جيرى". كان واضحا أنها لحظة عظيمة فى حياته.

وفى اليوم الموعود، تجمعنا جميعًا فى قاعة المؤتمرات بفندق يقع فى منطقة "دى موين" بولاية "أيوا" واستعددنا لمجىء رئيس الشركة لتحية "جيرى"، وعند فتح الباب كان يمكنك أن ترى مدى السعادة على وجه "جيرى"، وكنت أنا أيضا مسرورًا جدًّا؛ لأنه بمثابة الأب بالنسبة لى.

ولكنه لم يكن الرئيس، لقد كان رجلاً لم نره من قبل. دخل الغرفة وقال: "لقد قطعت مسافة كبيرة جدًّا لأصل إليكم لأعطى شيئًا مهمًّا لـ"جيرى".

فرفع "جيرى" يده لتسلم هذا الشىء المهم، ثم سار الرجل إليه وسلمه صندوقًا صغيرًا وقال له: "تهانئى لك على الخمسة والعشرين

عامًا التى قضيتها بالشركة"، ثم عاد خارجًا من القاعة.

تحلقنا جميعًا حول "جيرى" لنرى الشىء الموجود داخل الصندوق، فرفع الغطاء ولم يكن فى الصندوق سوى ساعة يد. ولم تكن حتى ساعة ذهبية لكنها كانت مطلية بماء الذهب ومنقوشًا عليها العلامة التجارية لنوع ردىء من الساعات.

فحاول "جيرى" جاهدًا ألا يغضب، ولكنه انهار، فقد كان يعمل بجهد لهذه الشركة وأفنى حياته من أجلها، وسعى بإخلاص فى تلك الشركة حتى يصل لهذه المرحلة المهمة، ولأنها لم تكن مثلما تمنى - عندما لم ترد الشركة المعروف بالطريقة التى توقعها- فقد تحطم كيانه.

وفى هذه الليلة، رأيت "جيرى" يغرق فى أحزانه فى غرفته بالفندق، فقلقت عليه وذهبت للبقاء معه. وفى الصباح، استيقظت وأنا أسأل نفسى: "ماذا يمكننى أن أفعل؟".

فتمشيت خارج الفندق بجانب المكتبة القريبة منه، ورأيت من شباك المكتبة نسخة من كتاب "قوة التفكير الايجابى" للكاتب "فينسنت بيلز" وكنت قد سمعت أن هذا الكتاب ساعد "لو هولتز" مدرب فريق نوتردام لكرة القدم. لذا، فكرت أنه إذا اشتريته فربما يساعد "جيرى" أيضًا، وبصدق لم أكن أعرف شيئا آخر لأفعله.

فاشتريت الكتاب وأخذته معى لغرفتى وتفحصته ثم ذهبت إلى غرفة "جيري" وقلت له: "جيرى، إنك عزيز جدًّا على قلبى، وأنا لا أعلم كيف أساعدك، ولكنى فكرت فى أن هذا الكتاب قد يساعدك، فكل ما أعرفه أن الحياة لم تنته بعد، وأنه لا يزال يوجد الكثير بانتظارك، وعليك أن تواصل التقدم".

اتصل بى "جيرى" بعد يومين ولم أسمعه بهذه السعادة من قبل،

وقال لى: "بريان، لقد قرأت الكتاب الذى أعطيته لى وكان إيجابيًا جدًّا. لقد قضيت الكثير من الوقت أركز على العمل من أجل الشركة التى أعمل بها حتى نسيت أن أزيد من قدراتى ونسيت أن أعمل لنفسى كى تعمل الشركة من أجلى".

وبعد هذا الحدث بعامين حقق "جيرى" رقمًا قياسيًّا فى المبيعات لم يتحطم حتى الآن؛ فقد باع كل ما يمكن بيعه. وقد ترك الشركة وعمل فى شركة أخرى، وحقق أرقامًا قياسية فى المبيعات هناك أيضًا وعلى حد علمى لم يتقاعد "جيرى" أبدًا.

وقد حيرنى جدًّا أن الإنسان قد يجد ببساطة الحافز لعمل مثل هذا التغيير الكبير فى حياته بسبب تعلم شىء جديد - شىء ما قد يبدو للشخص العادى تافهًا لأنه تعلمه من "بعض الكتب". وتعلمت أنا أيضًا درسًا مهمًّا فى فهم الأشياء المهمة حقًّا فى الحياة.

لم يكن هذا الدرس أن "جيرى" كان لا يجب أن يشعر بخيبة الأمل من المعاملة التى تلقاها من الشركة، بل كان عليه أن يشعر بها؛ لأنه كان موقفًا خسيسًا، ولو أنه تعلم وطور مهاراته الشخصية والمهنية بعيدًا عن وظيفته كمندوب مبيعات، تلك الوظيفة التى عمل بها كل هذه الأعوام - لكان قادرًا على وضع هذا الحادث الكريه فى وضعه عندما حدث. لقد كان عليه أن يرى ما رأيناه جميعًا - لأنه كان صديقًا ومعلمًا وبائعًا عظيمًا - بغض النظر عن قيمة تلك الساعة: كان عليه أن يمتلك التوازن الذى نسعى جميعًا إليه.

تعلمت من الموقف الذى مر به "جيرى" ذلك اليوم أنك يجب ألا تستخف أبدا بقوة الحفاظ على عقلك منفتحًا على المعلومات الجديدة؛ لأنك إذا كنت متفتح العقل دائمًا، فستستطيع التعرف على الجانب الذى تحتاج إليه؛ من حيث لا تتوقع. عند رؤية التحول الذى

حدث مع "جيرى" تغيرت الطريقة التى أتعلم وأقرأ بها - من مجرد عملية اعتدت عليها إلى أداة محفزة تدفعنى للتقدم. سأخبرك بالمزيد حول هذا لاحقًا فى هذا الفصل، ولكن أولا اسمح لى بأن أقدم لك "ميتشيل" و"هيربى".

التعلم للحصول على حياة مهنية جديدة

قد تكون بعض الفوائد الناتجة من قراءة الكتب العظيمة واضحة، فقد غير كتاب ما حياة صديقى "جيرى" للأبد، وأنا أيضًا لدىَّ قائمة من الكتب التى غيرت حياتى تمامًا (وقد رتبتهما طبقًا لأكثر الكتب التى أنصحك بقراءتها فى هذا الكتاب بداية من الصفحة 185 أو يمكنك زيارة الموقع الإلكترونى BryanDodge . com)؛ فالكتب تمنحك اختيار بعض الإستراتيجيات والمعلومات التى تساعدك بطريقة مباشرة على تخطى مواقف معينة فى حياتك الشخصية، فعلى سبيل المثال: إذا كنت تعمل بخدمة العملاء فى إحدى شركات الهواتف واقترحت عليك أنه قد تفيدك القراءة المستمرة لنشرات أحدث الهواتف التى تصدرها شركتك، فلن تستغرب لهذه الفكرة.

ولكن بعض الفوائد الأخرى من القراءة قد تكون خافية بعض الشىء، فقراءة الكثير من الكتب والمجلات والصحف تعطيك إمكانية كبيرة للحصول على معلومات مشتركة بينك وبين الأشخاص الذين تلتقى بهم، وكونك مثقفًا يجعلك أكثر استمتاعًا وأكثر تفتحًا للمعلومات والتحديات الجديدة، كما أن رؤيتك للأحداث من منظور متسع يسمح لك بمشاركة نفس "لغة" الخبرات المتداولة ويمنحك إحساسًا سريعًا بالراحة فى التعامل مع الناس من حولك، أما إن كنت لا تقرأ فسيبقى عالمك ضيقًا كما هو وستفتقد "نقاط التلاقى" مع الآخرين.

قابلت امرأة كانت تعمل لعشرين عامًا محاسبة فى مجال المعاش

والتقاعد تدعى "ميتشيل". وكانت دائمًا تشعر بالرغبة فى العمل فى الحقل القانونى وكانت تتساءل: هل الحصول على شهادة فى القانون هو الخطوة التالية فى عملها.

قامت "ميتشيل" ببعض البحث وعثرت على دورة تعليمية لمدة عام تمنحها شهادة مساعد محامٍ دون الإخلال بمواعيد عملها الحالى كمحاسبة، وبعد حصولها على تلك الشهادة، ونظرا لخبراتها المتنوعة تم ترشيحها للعمل فى أحد فروع هيئة قانونية كبيرة تقع بمدينتها، وحصلت على وظيفة أحلامها دون أن تضطر للانتقال من بلدتها.

ولكن بعد ستة شهور انهار عالمها، فقد فقدت الهيئة القانونية التى تعمل بها عميلًا رئيسيًّا فبدأت فى تسريح موظفيها، وأصبحت "ميتشيل" عاطلة.

حدثها زوجها عن الفترة التى تم فصله فيها من عمله وأصبح عاطلاً وقال لها: "لقد كان ذلك أفضل ما حدث لى؛ فقد جعلنى أسعى لأن أفعل ما أحب".

وعلى الرغم من أن "ميتشيل" كانت مجروحة إلا أنها قررت أن تحاول اتخاذ موقف زوجها الإيجابى وتتعلم كيف تستفيد من خبراتها فى مجال المحاسبة وفى الحقل القانونى. اقترح عليها زوجها أن تتقدم بطلب عمل لوظيفة بالمكتب الحكومى الذى كان يعمل به، وعلى الرغم من أن المرتب كان نصف ما كانت تتقاضاه فى السابق فقد رأت "ميتشيل" أن هذه فرصة لاستخدام خبراتها بطريقة جديدة.

قامت "ميتشيل" بعمل المقابلة الشخصية للحصول على الوظيفة - كمراجع حسابات - وحصلت عليها، ثم انطلقت فى تعلم قواعد المهنة

الجديدة بكل حماس، وعلى الرغم من أنه كان لديها أكثر من عشرين عامًا من الخبرة كمحاسبة فى الهيئات الحكومية وشركات المحاسبة التجارية، فإنها الآن فى وظيفة جديدة ، الأمر الذى كان يعنى بالتأكيد ضرورة التكيف مع الواقع. وقد ساعدتها خبراتها فى الحسابات وخلفيتها القانونية فى وظيفتها الجديدة بشكل ممتاز.

وبعد عام والنصف، حدثت مشكلة فى إحدى خطط المعاشات بأحد المكاتب الحكومية الذى كانت "ميتشيل" تراجع حساباته، فقامت "ميتشيل" وزملاؤها بالتفكير فى حل لهذه المشكلة وقدموه لمدراء المكتب واستطاعت بهذه الفكرة أن تنقذ المكتب من دفع كمية هائلة من النقود وإهدار الكثير من الوقت. وتم توجيه دعوة لها لإلقاء كلمة أثناء مؤتمر قومى. وخلال هذا المؤتمر قامت "ميتشيل" بتوضيح فكرتها - كل هذا لأنها استخدمت ما تعرفه وعملت بجد لتستطيع التعامل مع بعض التنظيمات المعقدة لنظام محاسبة المعاش والتقاعد الحكومى. وفى الحقيقة، لقد قابلت "ميتشيل" أثناء هذا المؤتمر.

ومنذ ذلك الوقت استمرت "ميتشيل" فى التقدم نحو الأعمال الكبيرة - الترقيات - وأصبح راتبها أكبر بكثير من الذى كانت غاضبة لأنها فقدته بعد فصلها من العمل كمساعد محام. وقد استطاعت "ميتشيل" تحقيق هذه الأشياء لأنها كانت راغبة فى التعلم وراغبة فى تحويل ما يعتبره بعض الناس محنة لتصل إلى مكانة أعلى.

ربما تفقد السيطرة على مجريات حياتك فى بعض الأحيان عندما تفقد وظيفتك أو تمر ببعض المواقف الصعبة - مثلما حدث مع "جيرى". فمن الطرق التى تستطيع بها أن تسيطر على حياتك مرة أخرى هى أن تركز على العنصر الذى يمكنك أن تغيره فى حياتك -

مثلما فعلت "ميتشيل" - لأن استعادتك السيطرة على جزء من حياتك يعيد إليك الشعور بالتوازن.

التخلص من حالة الترقب والانتظار

بالطبع لا يجب أن تحدث لك صدمة فقدان وظيفتك لتتمكن من الاستفادة من النصيحة التى أقدمها لك هنا؛ فالعديد منا يشغل وظيفة ويظل يقوم بأدائها على نحو جيد لعشرين أو ثلاثين عامًا، وتصبح القدرة على القيام بالعمل لهذه المدة إنجازًا طيبًا لكل من الموظف وصاحب العمل؛ لأنهما استطاعا تكوين هذه العلاقة الرائعة، ولكن تصبح أيضًا هذه العلاقة الطويلة تحديًا لكل منهما.

إذا كنت أنت هذا الموظف صاحب العشرين عامًا من العمل فى مكان ما، فهل ستظل تكرر ما تفعله طوال هذه الفترة أم ستظل تتطور فى عملك حتى العام الحادى والعشرين؟ لقد قرأت إحصائية تقول إن الفرد يظل يتعلم وينضج فى أول خمسة أعوام من العمل، ثم يقضى عشرة أعوام أخرى فى تقوية هذه المعرفة حتى يصبح كفئًا فى أداء وظيفته، ولكن ماذا تفعل بعدما تظهر كل قدراتك كموظف خلال هذه الفترة، فإذا توقفت عن التطور بعد خمسة عشر عامًا، فربما يصبح هذا عبئًا على صاحب العمل، وربما تقوم الشركة ببعض التغييرات، أو ربما يصيبك الإحباط وتخوض عملية التعلم هذه مرة أخرى.

فكما قلت فى الفصل الأخير ، فإن الأمر لا يتعلق بتجنب التغيير، بل بالسيطرة على وتجاه التغيير وتوجيهه إلى الوجهة التى تريدها.

بعدما ألقيت محاضرة أمام جمعية بائعى المجوهرات فى ولاية "أوكلاهوما"، قابلت مدير أحد محلات المجوهرات ويدعى "هيربى". وقد انتحى بى "هيربى" جانبًا بعد انتهاء المحاضرة

ليحكى لى قصته. كان "هيربى" فى بداية حياته يعيش حياة مليئة بالصراعات الشخصية التى أضاعت الكثير من حماسه فى غير العمل، وقال لى إنه يتمنى أن يعود إلى مديره ويعيد له رواتبه ويقدم له ورقة اعتذار؛ لأنه لم يستطع أن ينفذ ما يخصه من الاتفاق.

فى يوم ما وضع المدير يده على كتف "هيربى" وانتحى به جانبًا وقال له متفهمًا الظروف التى كان يمر بها، ثم أعطاه كتابًا كان له تأثير كبير عليه فى بداية عمله.

قرر"هيربى" أنه يجب أن يظهر امتنانه لهذا المكان - داخل مؤسسة مديرها يدعم موظفيه ومناخها أسرى - وأنه يجب أن يكون متفتحًا للتعلم، فطلب من مديره أن يوضح له كيف يمكن أن يصبح مفيدًا أكثر للزبائن. وهذه هى اللحظة التى قرر فيها أنه سيتوقف عن قلقه بخصوص مستقبله المهنى على المدى البعيد، وبدلًا من ذلك سيركز على الحصول على أفضل الدرجات فى إرضاء الزبائن لشهر واحد.

من المحتمل أنك تفهم ماذا أقصد؛ فعندما أصبح "هيربى" متفتحًا لتعلم كيف يكون بائعًا أفضل وتحسين وضعه، ظهرت موهبته فى الوظيفة وابتعد عن خطر فقدان وظيفته لأنه أصبح البائع رقم واحد فى الشركة، وخلال عام واحد ترقى عدة مرات حتى أصبح مديرًا. الأمر الذى تسبب فى ذهابه إلى المؤتمر الذى كنت ألقى المحاضرة فيه، فبالتركيز على تطوير مهاراته وصل إلى المكانة التى كان يريد الوصول إليها فى وقت قصير، فى حين أن الأعوام التى قضاها فى القلق بدون إنتاج لم تمنحه سوى احتمال الفصل من عمله.

لا يتعلق الأمر بك

لقد قضينا بعض الوقت نتكلم عن القصص الناجحة وهذا شىء جيد،

فمن المثير أن تسمع عن الأشخاص الذين استطاعوا أن يطوروا رغبتهم فى التعلم خلال حياتهم، وحتى إن كنت لا تصدق ما أقوله عن دور التعلم والقراءة فى مساعدتك على التطور فى عملك، فيمكنك العثور على دافع آخر ليجعلك تتعلم باستمرار.

إذا كنت لا تحب القراءة لنفسك، فاقرأ للأشخاص الآخرين، فإن قضاء الوقت فى قراءة كتاب ومناقشته مع شخص ما تهتم لأمره وتعتقد أن هذا الكتاب مفيد له يعتبر هدية تقدمها له (وهذا يعطيك سببًا لعدم الرحيل بعد أن تسلمه الكتاب).

لقد ظللت أستمع لكل نصائح القراءة الموجودة فى هذا الكتاب لسنوات، ولكن من مصادر مختلفة؛ فقد قال لى أبى إننى لن أحقق شيئًا إلا إذا أصبحت قارئًا. وكان أساتذتى يحاولون دائمًا جعلى مهتما بالكتب المختلفة، ولكنى لم أعمل بنصائحهم أبدًا. ففى الحقيقة، ذهبت إلى حفلة تخرج بعد عامى الأخير فى "نبراسكا"، وأنا أتذكر أننى أخبرت أحد أساتذتى فى الجامعة بأننى سعيد جدا لأننى أنهيت الدراسة لأننى لن أكون مضطرًّا للقراءة مرة أخرى، فنظر لى نظرة حادة وقال: "وهل تعتبر هذا جيدًا؟".

ولقد أخبرتك من قبل أن اضطراب الانتباه وفرط النشاط كان بالطبع جزءًا من مشاكلى؛ فقد كانت القراءة شيئًا صعبًا بالنسبة لى، ولم تكن فترة تركيزى (ومازالت) طويلة، لكن الفضل فى كل ما وصلت إليه اليوم يعود لصبر زوجتى "مارجريت" كمُدرسة؛ فقد أصبحت قارئًا بفضل مساعدتها، ولكن الحافز الحقيقى لأتغير من رجل يقرأ على مضض - لأنه كان علىَّ أن أحاول التقدم فى العمل - إلى رجل يقرأ كتابين أو ثلاثة فى الأسبوع، كان ما تعلمته من خلال صداقتى لـ "جيرى".

فعندما تغير "جيرى" بعدما قرأ نسخة من كتاب "قوة التفكير الايجابى"، قلت لنفسى: "لقد أحدث كتاب واحد كل هذا التغيير بصاحبى. الآن أعرف لماذا أحتاج إلى القراءة، فكلما قرأت أكثر استطعت التقدم أكثر.

إن القراءة لنفسى - للترفيه - لا تحفزنى، فقد أنام خلالها. لكن إذا قرأت شيئًا أعتقد أن زوجتى ستستمتع به أو قد يساعد صديقًا لى، فأنا أقرأه بكل همة ونشاط، وهدفى هو تقديم ثلاثة آلاف كتاب سنويا لأصدقائى وزملائى وأعضاء أسرتى وحتى الغرباء الذين يحضرون ندواتى، فمهمتى هى إيجاد الكتب التى ستساعد الآخرين - لكننى لن أعطى أحدًا كتابًا لم أقرأه بنفسى.

فكيف يمكننى أن أحافظ على الحافز لفعل هذا، حتى عندما يقتطع من الوقت الذى يمكن أن أقضيه فى أشياء "مبهجة"؟ إذا كان لديك أطفال أو زوجة أو شخص آخر مميز وتفعل لهم أشياء لم تفعلها أبدًا لنفسك، فهذه هى قوة العطاء وقوة الكرم. استخدم تلك القوى لخلق حالة من الإلهام فى حياتك، ففى اللحظة التى تكتشف فيها أنك تستطيع التأثير فى الناس باختيار التعلم، سينعكس هذا التأثير عليك وستعثر على مصدر كبير للطاقة لم تكن تعرفه من قبل.

اكتب إهداء داخل الكتاب الذى ستهديه؛ فمن تعطيه له يعرف من هو الكاتب، لكنه عندما يتذكر من الذى أهداه هذا الكتاب، سيصبح هذا الكتاب بمثابة كنز صغير بالنسبة له، ولا تتوقف عند هذا الحد؛ فأنا أضع علامة فى منتصف الكتب التى أهديها لأسرتى وأصدقائى وزملائى فى العمل، مثل كتابة: "عندما تصل لهذه الصفحة اتصل بى وسنتناول الغداء معًا ونتناقش حول الكتاب"، فهذا يوضح أنك استغرقت الوقت لتعثر على شىء تعتقد حقيقة أنه مهم، ويوضح

أيضًا أنك تهتم بهذا الشخص وتشجعه على متابعة القراءة.

الكتاب الجيد هو "بذرة جيدة"، فإذا أعطيت كتابًا لشخص ما وحصل منه على استفادة ما، فقد يعطيه لشخص آخر، الأمر الذى يساعد على انتشار النوايا الحسنة سريعًا. مهلاً، كلنا نعرف كيف نقرأ، أما وجود سبب آخر للقراءة - مثل أنها ستساعدنا يومًا بعد آخر فى الحياة العملية والأسرية - فهو شىء إيجابى للغاية.

وإذا كنت ستشرع فى عملية القراءة لمعرفة الكتب التى ستساعد الآخرين، فماذا سيحدث؟ سوف تستوعب كل المعلومات الموجودة فى تلك الكتب؛ لأنك ستقرؤها كلها. ولكن فعل هذا من أجل الآخرين يكسبك نوعًا من الخبرة أكثر من تلك التى يمكن أن تحصل عليها إذا قرأتها كنوع من الإلزام أو الترفيه.

أود أن أقول لك شيئًا أخيرًا قبل الانتقال إلى الخطوات العملية لتحسين عادة القراءة: إن لم تهتم بأى شىء مما قلته، فأناشدك أن تعيد التفكير فى هذا الأمر، خاصة إن كان لديك أطفال؛ لأن أطفالك سيحاكون سلوكك؛ فإن لم تكن القراءة - والتعلم - شيئًا مهمًا بالنسبة لك، فستصبح هكذا بالنسبة لهم، أما عندما تتخذ القرار بأن تكون شخصًا متعلمًا أنت أيضًا فإنك تختار لهم أن يكونوا متعلمين.

عندما كان أبنائى صغارًا كانوا مثل جميع الأطفال الآخرين يحبون قصصا معينة ويطلبون منى أو من زوجتى أن نقرأها لهم مرة بعد أخرى. ومتى بدأت أشعر بالملل - لأننى كنت أعرف مسبقًا ما الذى سيحدث فى قصة "الأشياء البرية" أو ما الشىء التالى الذى سيفعله "جورج المختلف" - تذكرت كم هو من المهم أن أغرس التعطش للقراءة فى أبنائى، فكنت دائمًا أحاول أن أجعل التعلم شيئًا ممتعًا لهم، وهذا ما جعلنى أنتبه - ومنحنى الطاقة لأكون قائدًا لهم - حتى

هذا اليوم.

كيف تصبح قارئًا حقيقيًا

أثناء معظم محاضراتى للشركات أخصص وقتًا فى آخر المحاضرة للأسئلة. وعندما أبدأ الكلام عن فكرة هذا الموضوع - أن تكون متطلعًا للعلم بأن تقرأ بنشاط أكبر - غالبًا ما يرد علىَّ شخص ما برد مبتذل ويقول لى إنه لا يمتلك الوقت الكافى للقراءة.

أنا لا أريد أن أقلل من شأن قضاء وقت كاف مع الأسرة أو فى العمل لكن حجة أنه لا يوجد وقت، حجة غير لائقة.

ماذا إن أخبرتك بأنك إذا قرأت اثنى عشر كتابًا فى العام ستنضم إلى قائمة الأشخاص الأكثر قراءة فى العالم، والذين يبلغون 25% من القراء فى العالم؟ فعلا، فالشخص العادى يقرأ كتابًا واحدًا فى العام، وإن كنت تعلمت شيئًا من الذى أخبرك به، فأنا لا أريدك أن تكون شخصًا عاديًا.

عندما نتكلم عن القراءة- والتعلم- فالوقت ليس المشكلة. المهم أن تبدأ العمل على العادة الجديدة، واسمح لى بأن أخبرك عن ثلاث خطوات بسيطة لإدخال عادة القراءة (ومن ثم التعلم) إلى حياتك وعندها ستكون مستعدًا لجنى المكاسب.

خصص خمس عشرة دقيقة

فهذا كل ما أريد. ربما تبدو هذه المدة دهرًا طويلاً إذا لم تكن مستمتعًا بالقراءة، ولكن ثق أنه حينما تبدأ، سيمر الوقت سريعًا. فإذا استطعت أن تخصص خمس عشرة دقيقة يوميًا، ستستطيع قراءة عشرين كتابًا فى العام، وعلى مدار خمسة أعوام ستكون قد قرأت

ستين كتابًا. وإذا قرأت كتبًا تتعلق بمهنتك - أو المهنة التى تريد العمل بها - فكم ستكون مميزاتك مقارنة بالشخص الذى يقرأ ثلاثة كتب فقط أو الذى يقضى وقته أمام التليفزيون؟

خصص مكانًا

حينما تلتزم بالقراءة لمدة خمس عشرة دقيقة يوميًا، خصص مكانًا معينًا فى المنزل - أو حتى على مائدة الطعام فى مكتبك - واجعله مكانًا للقراءة. فكثيرا ما يتصادف أن أكون فى منزل شخص ناجح وأذهب لأجلس على كرسى معين فيقال لى أن أختار واحدًا آخر؛ فمن الممكن أن يخصص الناس كرسيًا للقراءة! وعادة ما يكون الكرسى الذى بجانبه أرفف متحركة للكتب والمجلات.

ولأننى أقضى وقتًا طويلاً فى الطريق، فلا أريد أن أقتطع من الوقت الذى أقضيه مع أسرتى وأطفالى وحيواناتى عندما أعود للمنزل، لذا فإننى قلما أمسك كتابًا حينذاك، لكننى عندما أصعد الطائرة أكتب كل الرسائل الإلكترونية التى سأحتاج إلى إرسالها بعدما أهبط، ثم أخرج كتابًا وأستمر فى قراءته حتى نهاية الرحلة.

إذا كنت ستخصص كرسيًا للقراءة فى منزلك فاتبع هذه القواعد: لا يجلس عليه أحد سواك، ولا تجلس عليه لتشاهد التليفزيون، ولا تأكل وأنت جالس عليه، وبالطبع لا يمكنك الجلوس عليه لشرب القهوة. افعل هذا بالطريقة الصحيحة، وعندها ستكون قد تركت ثروة تورث لأجيالك - المكان الذى كنت تقرأ فيه دائمًا. إن السبب الذى يجعل كراسى القراءة للمشاهير من أغلى التحف التى يمكنك شراؤها هو أن الناس يتفهمون أن هذا الكرسى ليس مجرد قطعة أثاث.

اعرف متى تقول متى

عندما أتحدث عن قراءة الكتب، فأنا أعنى كل المصادر الأخرى التى يمكن للشخص أن يحصل على المعلومات منها - المجلات والإنترنت والصحف. ولأنه أصبح سهلاً أكثر من السابق أن تحصل عل سيل من المعلومات وأنت جالس مكانك من خلال أجهزة الكمبيوتر المتنقلة والتليفونات المحمولة- حتى كشك المجلات الموجود فى المطار - فسيصبح من الصعب معرفة متى يمكن الحصول على راحة. لدى صديق مهندس يقضى عشرين ساعة يوميًا أمام الكمبيوتر؛ أولا من أجل العمل ثم للدخول على الإنترنت، للدردشة مع زملائه حول المواد الهندسية، فلا يمكنك أن تصبح أنت أيضًا هكذا، فهذا لا يختلف كثيرًا عن قضاء سبع ساعات منذ اللحظة التى تعود فيها من العمل إلى المنزل أمام التليفزيون.

تذكر أن الفرد أيضًا - وأعنى الفرد نفسه وليس الإنترنت - مكون أساسى فى هذه العملية. فأنت توسع قاعدة معلوماتك بالكتب والمعلومات المطبوعة، ولكن إذا لم تخصص وقتًا لتتفاعل مع الناس لتعرف أهمية هذه المعلومات فى العالم الحقيقى، فأنت لا تفعل شيئًا! إن التفاعل الإنسانى هو ما سيعطيك الملاحظات التى تحتاج إليها لمعرفة ما الذى تقرأه فى المرة القادمة عندما تفتح كتابًا.

الآن، وفى ظل وجود الرغبة والعقل المتفتح، فأنت مستعد لتخطو الخطوة الكبرى وتطبق هذه المهارات لتستحق الحياة الجيدة!

خطة عمل لثمانٍ وأربعين ساعة

1 - 1. اذهب لمكتبة أو كشك مجلات واشتر مجلة لم تقرأها من قبل،

ويجب أن تكون عن موضوع يهمك، لكن بعيدًا تمامًا عن مجال عملك أو هواياتك الحالية. فاجئ عقلك بأقل من خمسة جنيهات.

2 - 2. استمع إلى كتاب مسجل على شريط بدلًا من استماعك إلى الإذاعة فى طريق عودتك إلى المنزل.

3 - 3. اضبط منبهك بحيث ينبهك قبل الوقت الذى تريده بثلاثين دقيقة وخصص خمس عشرة دقيقة منها للقراءة.

4 - 4. اكتب قائمة بالأشياء الممتعة التى تعلمتها كل يوم، على سبيل المثال: تعلمت قيادة الطائرة المروحية؛ ففى اليوم الذى كتبت فيه هذا الفصل علمت أن تصميم الطائرة النفاثة يظهر لك وكأن الطائرة تريد أن تطير حتى إذا تركت عجلة القيادة، وأن تصميم الطائرة المروحية يظهر لك وكأن الطائرة تريد أن تسقط حتى إن أمسكت المقود. ولكنك إذا كنت على دراية بالطائرات المروحية، فيمكنك التحكم بها أكثر مما لو قدت أى مركبة أخرى.

5 - 5. اختر شيئًا ممتعًا - ومثيرًا - لتتعلمه، سواء أكان تعلم طهى شريحة لحم أم قيادة دراجة بخارية. وحاول أن تتعلم شيئا يثيرك ويبعدك عن الروتين اليومى فى حياتك.

القاعدة الثالثة

ركز على "لماذا" فى الحياة أو خطة "التلهف والنقاش والامتنان"

الآن، وبعد قراءتك لأول فصلين من هذا الكتاب، فأنا متأكد من أنك لاحظت ما أؤمن به من أهمية أن تكون متفتحًا ومتقبلاً للتغيير وللمعلومات الجديدة. وأتمنى أن تكون قررت أن هذه الأشياء مهمة لك أنت أيضًا وأنك ستظل معى حتى نهاية هذه الرحلة.

من المصائد الخادعة التى يمكن أن نقع فيها جميعًا عندما نصل للتغيير هى الاهتمام الشديد بـ"كيف" على حساب "لماذا". انظر فقط كم أصبحت العديد من الكتب والأفلام والبرامج التليفزيونية المتعلقة بـ"كيف" واسعة الانتشار خلال الأعوام القليلة الماضية، فهم يعرضون عليك تبسيط حياتك عن طريق خطوات رئيسية لتثبيت وجبة أو زرع حديقة أو تنظيم مواردك المالية أو حتى لأن تكون سعيدًا.

إذا كنت قد ولدت فى فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية مثلى، فأنت فى سن قد تبدأ فيها حدوث مشاكل بدنية لك - ألم فى الركبة بعد يوم من لعب الجولف أو تزايد طلب الطبيب لأن ترتدى نظارة - فلم يعد لديك من الطاقة كما كنت فى الماضى، أو ربما ضعفت ذاكرتك قليلا. فتقول لنفسك: "كيف يمكننى أن أظل فى اللعبة؟"، " كيف يمكننى أن أبقى فى الجوار لأتمتع بكل ما عملت بجد من أجله؟".

وربما بدأت تمارس التمرينات أو تتناول مشروبات الطاقة أو تحصل على الوصفة الطبية التى من المفترض أن تكون العلاج السحرى لكل

مشاكلك، ولكن لا شىء ينفع.

لماذا؟ لأن كتب وبرامج "كيف" تلك - وكل هذا التعب لأجل التعب - لم تصب الهدف، أنا لا أقول إن المعلومات الموجودة فى الكتب التى تهتم بالكيفية عديمة القيمة، بل هى فقط غير كاملة؛ فالسير وراء الكيفية فى الحياة يمنعك من رؤية الصورة كاملة، فهى بالضبط كاصطياد الأرانب بدون بندقية. ربما يمكنك أن تصطاد واحدًا، لكنك لن تعرف ماذا تفعل به بعد الحصول عليه.

لقد عملت بجد كل هذه السنوات وأكلت الطعام الصحى وتمرنت لتحافظ على هيئتك وساعدت أطفالك فى عمل واجباتهم المدرسية وذهبت إلى جميع مبارياتهم. والآن أنت فى سنوات عمرك الذهبية، فلماذا كان كل ذلك؟

أتمنى أن تستطيع الإجابة بسهولة عندما تُسأل هذا السؤال.

إنها الرحلة.

أهذا قول مبتذل؟ ربما، ولكن هذه هى الحقيقة، فأنت هنا لتعيش حياتك ولتستمتع وأنت تقود سيارتك ولتسعد الناس من حولك؛ فكيفية عيش حياتك تتعلق فقط بسياق لماذا تفعل ما تفعله؟ لذا، يشعر بعض الناس أنهم خاوون لأنهم يتبعون، دون تفكير، التعليمات التى توجه لهم - هكذا يجب أن تنظم مهنتك، أو هكذا يجب أن تجمع مواردك المالية معًا. فقد اتبعوا معلومات "كيف" التى لها قيمتها الخاصة، ولكنهم اتبعوها دون فهم لماذا يفعلون ما يفعلونه. ولا توجد أى إثارة فى أى من هذا، فلا عجب أنك ترى العديد من الناس الذين يسيرون فى الحياة وكأنها مسلسل من الرحلات إلى مكتب ترخيص الدراجات البخارية التى لا يمكنك الهروب منها.

إذا كنت تريد حقًا فهم قواعد الحياة الجيدة فيجب أن تركز على "لماذا"، فـ "كيف" تريحك لأنها تذكرك دائمًا بما هى الخطوة التالية، ولكن "لماذا" تمنحك الإلهام.

لقد قضيت أكثر من عشرين عامًا أتحدث إلى موظفى الشركات الأمريكية، ويمكننى أن أخبرك بالاختلاف بين المجموعة التى تركز على "كيف" والمجموعة التى تركز على "لماذا" بعد خمس دقائق من صعودى إلى المنصة. ويمكننى أيضًا أن أفرق بين المجموعات المختلفة داخل حشد كبير؛ فالأشخاص الذين يركزون على "كيف" ينتهى بهم الأمر دائمًا بالعمل لدى الأشخاص الذين يركزون على "لماذا"؛ لأن الذين يركزون على "كيف" يبحثون عن الدافع، بينما الذين يركزون على "لماذا" يريدون الإلهام، والدافع يذهب ويأتى، أما الإلهام فيسبب الأفضل.

اسمح لى بأن أساعدك للحصول على "لماذا" وأن يتم إلهامك.

إضافة "لماذا"إلى مفرداتك

هل لديك طفل يبلغ من العمر ثلاثة أعوام؟ إن لم يكن لديك، فيحتمل أنه كان لديك فى زمن ما أو أنك قريب من شخص كان لديه مثل هذا الطفل فكر فى كيف ستسير محادثة مع هذا الطفل ذى الثلاثة أعوام ، وأنا متأكد من أنها ستكون شيقة ومحبطة بنفس القدر.

ما أكثر الكلمات شيوعًا عند طفل ذى ثلاث سنوات - بعد كلمة لا؟ بلا شك الإجابة هى "لماذا"، لماذا السماء زرقاء؟ لماذا توجد نقاط على جسم النمر؟ فالأطفال ذوو الثلاثة أعوام يحاولون اكتشاف العالم من حولهم، واستخدام "لماذا" للسؤال هى الطريقة المباشرة لفعل هذا؟

والآن، فالتحديات التى تقابلها فى حياتك أكثر تعقيدًا من تحديات

الطفل ذى الثلاثة أعوام، ولكنى أرى أنها على نفس القدر من الأهمية نسبيًّا؛ لأن العالم قد يبدو محيرًا ومخيفًا بالنسبة لرجل فى الأربعين من عمره بنفس القدر بالنسبة للطفل ذى الثلاثة أعوام، وعلاوة على ذلك فإن الطفل ذا الثلاثة أعوام لديه الكثير من الأشخاص بجانبه يعتمد عليهم فى الحصول على معلومات حقيقية.

لذا، لماذا يتوقف البعض منا عن استخدام"لماذا"؟

إننى أسأل هذا السؤال غالبًا فى كل محاضرة ألقيها، وأقول إنه يمكننى أن أحدد مدى تفتح عقل شخص فى عشر دقائق أو أقل فقط بحساب عدد كلمات "لماذا" التى قالها أثناء المحادثة.

إننى أشعر بالأسى وأنا أقول إنه فى بعض الأحيان لا يتم قولها، وأعتقد أن السبب فى هذا يرجع إلى أن بعض الناس يخافون اكتشاف مدى عدم معرفتهم ، وبالتالى يخشون التعرض للنقد أو الشعور بالحماقة.

عندما تسأل "لماذا" فأنت معرض للنقد، ولكنك أيضًا تكون قد أرسلت إشارة لعقلك تقول إنه قد حان وقت الانتباه، فإن عقلك مبرمج على البحث عن السياق فى كل المعلومات التى تستقبلها، مما يوضح أننا تم توجيهنا لنسأل " لماذا" وتطبيق الإجابات على العالم من حولنا.

وللأسف، لا يمر العديد منا بمرحلة "لماذا" أثناء نموهم، ونعبر إلى العالم حيث تم تعليمنا "كيف" بدلاً من "لماذا". وأنا أرى أسوأ النتائج لهذا فى المؤسسات حيث لا يفخر العاملون فيها بعملهم لأنهم لا يعرفون "سبب" ما يقومون به. وقد رأيت مديرين يوجهون العمال بقول: "ليس من المهم أن تعرف "لماذا"، المهم إرضاء الزبائن، فقط

اتبع هذا المخطط ونفذه"، وهذا بالتأكيد لا يجعل بيئة العمل مرضية، ومع ذلك يعيش الناس حياتهم كاملة بهذه الطريقة - يمشون وهم نائمون خلال حياتهم ويتبعون مخططًا كتبه شخص آخر.

لا تقع فى هذه المصيدة.

تجنب مصائد "لماذا" الأربع

أنا لا أمازحك، فالعيش وفقًا لقواعد الحياة الجيدة يستلزم بعض الجهد والتمارين. ومصائد "لماذا" الأربع التى سأصفها لك هنا شائعة جدًّا فى عصرنا الحالى، الأمر الذى سيجعلك مضطرًّا لأن تتحلى ببعض المهارات لتجنب هذه المصائد، لكن لا تفقد عزيمتك. تتعلق قواعد الحياة الجيدة بالحصول على حياة أفضل، وليس بالضرورة أن تكون الحياة المثالية أو الحياة "الأسهل" مثلما يروج بعض الأشخاص الآخرين، والهدف هنا هو أن تمضى قدمًا فى اتجاه إيجابى وأن يتم مساعدتك على الاستعداد للتحديات التى من المحتم أن تواجهنا جميعًا.

1. **التشتيت**. الطريقة الأولى لتضيع فى حياة "كيف" بدلًا من "لماذا" هو أن يتم تشتيتك - أو إغراقك - بمسئوليات الحياة اليومية، فكم مرة قلت لنفسك: "أريد فقط أن أنهى اليوم"؟. فعندما تشعر بالتشتت والارتباك يصبح من الصعب التركيز على أى شىء سوى الخطوة الثانية فى جدول أعمالك اليومى.

2. **الاكتفاء**. من السهل جدًّا أن تكون كسولاً؛ ففى بعض الأحيان يكون الكسل محببًا إلى النفس. على كل حال، هل يوجد شىء أفضل من أن تنهى مهمة كبيرة فى العمل أو عملًا روتينيًا فى البيت ثم تأخذ إجازة لمدة يوم لتستريح فيها، وتشاهد مباريات كرة القدم أو

تشرب عصيرا منعشًا أو تجلس تحت الشمس فى الفناء وتأخذ قيلولة؟ بالطبع لا، وأنا لا ألمِّح لأن تشعر بالذنب لقضاء بعض الوقت من أجل الترويح عن نفسك، ولكن عندما يتحول الكسل إلى عادة دائمة - الاكتفاء - فحينها يصبح لديك مشكلة، فأنت تصبح مكتفيًا عندما تشعر أن حياتك لن تتغير كثيرا حتى إن بذلت بعض الجهد، لذا لا داعى للمحاولة، وهذا هو الاستسلام بعينه - أن تترك عجلة القيادة وتأمل أن يمسك بها شخص آخر حتى لا تصطدم. وسنتكلم كثيرًا حول هذا الموضوع فى الفصل السادس.

3. التكبر. وهذا هو الأصعب؛ لأنه عادة أثرت على الكثير من الأشخاص الذين كانوا سيحققون إنجازات كبيرة لولا اتصافهم بتلك الصفة؛ فمن الممكن أن تغفل عن أسئلة "لماذا" المهمة فى الحياة إذا تملكتك مطاردة هدف وظيفى. وعندما تحقق بعض النجاحات - علاوات وترقيات ومدح من المدير - من الممكن أن تشعر بأنك قادر على هزيمة العالم. والثقة التى يسببها النجاح فى العمل شىء عظيم، ولكن إذا كنت تعتقد أنك تعرف كل شىء، ففكر مرة أخرى؛ لأن الزهو الذى يسببه النجاح فى العمل له جانب سلبى بارز، وهو أنه يجعلك تتوقف عن قبول المعلومات الجديدة، وقد يجعلك غير محبوب ممن حولك.

4. الخوف. العائق الرئيسى للوصول إلى "لماذا" هو أكثرها تفاهة، فكلنا نخشى المجهول. وعندما تتبع خطة رجل آخر، فأنت لا تخاطر كثيرًا؛ لأنك ستلقى باللوم على هذا الشخص إذا لم تفلح تلك الخطة ويمكن أن تقول: "مهلاً، لقد كنت أنفذ ما قاله "(بوب)". وبالطبع فإن الحياة لا تسير بهذه الطريقة. يمكنك أن تحصل على نصيحة من والديك أو أصدقائك أو زوجتك أو حتى منى، ولكن فى النهاية يجب أن تصنع القرار بنفسك، وإذا كنت أنت الذى سيحتفل بالنجاح أو

يندب الفشل فى النهاية، فيجب على الأقل أن يكون الاختيار الذى سبب هذا من صنعك أنت.

هل رأيت نفسك فى إحدى هذه المصائد من قبل؟ إنه أمر طبيعى إذا حدث لك ذلك؛ فكلنا نقع فى حفرة من حين لآخر. والحل هو فهم "كيف" و"لماذا" لرؤية الحفرة قبل أن نقع فيها أو الخروج منها إذا كنت بالفعل قد وقعت.

لقد وضعت فلسفة شبيهة بذلك تسمى " EAT " تقوم على التلهف والنقاش والامتنان، وهى أسهل طريقة وجدتها للتركيز على "لماذا" فى الحياة، واسمح لى بأن أحدثك قليلاً عنها.

التلهف

المكون الأول لـ EAT - التلهف - بسيط جدًّا؛ فهو يعنى امتلاك العقل المتفتح الذى تكلمنا عنه فى الفصلين الأول والثانى، وإعادة كلمة "لماذا" إلى مفرداتك مثل الطفل ذى الثلاثة أعوام. فالانفتاح على العلم هو العامل الأساسى فى تشغيل عضلات عقلك، وهو، بالضبط، مثل تمرين عضلات الكتف وعضلات الفخذين، فإن تمرين عقلك يساعده على العمل بكفاءة أعلى وبشكل أفضل.

وعندما تمتلك هذه القدرة على الاستقبال يمكنك أن تحصل على رسائل ملهمة من حيث لا تتوقع، فقد وجدت "لماذا" فى حياتى فى أكثر مكان لا يمكن توقعه، وسأخبرك بالمزيد عن قصة "كايت" فى الفصل القادم. ولكنى سأخبرك ببعض سطورها هنا؛ لأنها بالفعل تفسر وجهة النظر التى أحاول توضيحها.

"كايت" هى بنت فى مقتبل عمرها من مدينتنا، توفيت فجأة بسبب مرض لم يتم تشخيصه. وكان حجم الحزن عليها لا يصدق، فقد كنت

معتادًا أن أراها وكانت تربطنى بأسرتها علاقة صداقة، فذهبت إلى جنازتها مثلى مثل المئات من الأشخاص الآخرين. كنت جالسًا فى مقعد فى الصفوف الأخيرة عندما سارت نحوى إحدى مدرسات "كايت" وطلبت منى أن أنقل قصتها عن "كايت" - التى كانت طالبتها المفضلة. فقد كانت تفكر فى "كايت" فى الأسابيع الأخيرة قبل مماتها، ولكنها ألهيت ولم تجد الوقت للاتصال بها والاطمئنان عليها، ولم تحصل على فرصتها أبدًا، وهى الآن تتمزق من الندم.

ترددت فى البداية، فلم أكن والد "كايت" أو فردًا من أسرتها، فقد كنت مجرد صديق، ولكن هذا الطلب البسيط لهذه المدرِّسة - لأذكر فى محاضراتى قصة "كايت" التى من الممكن أن تحث الناس على أن يتصلوا ببعضهم قبل فوات الأوان - أصبح فيما بعد واحدًا من عوامل الإلهام الأساسية فى تحقيق ما أفعله. وهذه القصة هى ما جعلتنى أركب الطائرة ثلاث أو أربع مرات أسبوعيا - بينما أكره الطيران - وهى ما دفعنى إلى العمل حتى وقت متأخر من الليل بينما أكون مرهقًا، وكل هذا لأننى أريد أن أجهز الخطاب الذى سألقيه فى اليوم التالى.

إن أسئلة "لماذا" فى الحياة هى التى يمكن أن تلهمك بهذه الطريقة - لا الشعور بالإلزام تجاه العمل، ولا وجود ميعاد نهائى للعمل، أو المال الذى يأتى من المرتب أو العلاوة. فأسئلة "لماذا" يمكن أن تؤجج نارك، وإن لم تتخذ القرار الواعى بأن تكون متفتحًا على كل ما يدور حولك - وأن تكون متلهفًا لسماع الأشياء التى يمكنها تعليمك وتحفيزك - فأنت تقوم بالأمر الخاطئ.

لقد دفعنى كل ما حدث فى ذلك اليوم لسماع القصة - أنه عليك أن تفعل ما يمليه عليك قلبك قبل فوات الأوان - وأن أحكيها لمئات

الآلاف من الأشخاص، وهذا ما يجعلنى أعتبر أنه من المهم للغاية أن أكون مستمعًا متلهفًا حيثما أذهب؛ فأنا أعرف أننى قد ألتقى مصادفة بشخص قد يغير حياتى للأفضل ويعلمنى شيئًا لم أكن أعلمه من قبل.

النقاش

أما المكون الثانى - النقاش - فغالبًا ما يجعل الجمهور يضحك عندما أذكره فى محاضراتى: "مهلاً، واحدة من ثلاث ليست سيئة"، وهذا لأن معظم الناس يعتقدون أنهم يجيدون النقاش بالفطرة.

فى الحقيقة إن أغلب ما يجيده الناس هو الصياح، وهو ما يختلف تمامًا عما أتكلم عنه هنا، فأنا لا أريدك أن تبدأ فى الصراخ فى وجه الآخرين. ولكنى أريدك أن تعرف أن هذا الخلاف من الممكن أن يكون بنّاء وأنه قد يساعدك على التعلم، وأن تعلم التعامل مع الخلافات وحل الموضوعات بكفاءة يعتبر خطوة مصيرية للوصول للحياة الجيدة، فهى تعيد لك السيطرة، بدلاً من سيطرة المعاناة عليك.

كان والداى يؤمنان بأن أى خلاف بينهما يجب أن يتم حله خلف الأبواب المغلقة، بعيدًا عن أنظار الأطفال. وكانت بالطبع نواياهم حسنة، فقط كانوا يمثلون وحدة واحدة أمامى وأمام أختى وأخى، ولكننى فقدت بعض الدروس المهمة بسبب هذا.

فلم أتعلم أبدًا كيف أحل نزاعًا بطريقة صحية. واستمر هذا حتى زواجى فردًا من أسرة "مارجريت"- مع كل المجادلات والنقاشات التى تناسب كونها واحدة من ثمانية أبناء - ليقدموا لى نموذجًا عظيمًا للنقاشات الصحية، فقد رأيت أن "مارجريت" تستطيع أن تتناقش مع أختها أو أخيها أو والديها - أو حتى تصيح فيهم - ولكن

لم يكن يعنى هذا أن أحدًا منهم لا يحب الآخر، فقد أرونى أن شخصًا ما يستطيع أن يختلف مع وجهة نظر شخص آخر دون اعتبار هذا عداءً شخصيًا، بل إنه من الطبيعى أن نتناقش متحيزين لقضيتنا وفى النهاية نتفق على ألا نتفق.

إننى لا أخجل من قول إن "مارجريت" هى من علمنى فن النقاش - والآن أستطيع أن أتناقش مع أفضلهم. وقد كان لنا العديد من النقاشات، وبمعرفة ما أعرفه عن تلك الخلافات، وكم كان شيئًا بناءً أن تقول ما فى داخلك، فلا يمكننى أن أفعل شيئًا سوى أن أهز رأسى استنكارا إذا قال لى أحدهم إنه لم يتناقش أبدًا مع زوجته.

فهذا بالفعل يدل على الخطر.

لماذا؟ لأنك إذا لم تدافع عما تؤمن به، فأنت لا تقدم لزوجتك أى فضل على المدى الطويل. فإذا كان الشخصان واضحين تجاه ما يحتاجان إليه - ويستطيعان التكلم عنه، دون أن تصبح المناقشة عنيفة وشخصية- فسيربح الاثنان مهما كان القرار النهائى، وعليك أن تكون قادرًا على أن تفصح عن الأشياء التى تضايقك. أما إن لم يكن هناك أى نقاش أو حوار بين الطرفين عما يجرى داخل المنزل، فسيضطر أحدهما للاستسلام التام و سيكون من الصعب للغاية أن يسعد أى من الطرفين فى هذه العلاقة.

وعلى هذا يتضح سبب أهمية هذه النقطة عندما يتعلق الأمر بزوجتك. ولكن لماذا يمثل تطوير "عضلات" النقاش شيئًا مهمًّا عندما يتعلق الأمر بباقى جوانب حياتك؟

لأنه يجب أن تكون قادرًا على مواجهة نقاط الخلاف والمشاكل الموجودة فى حياتك قبل أن تكبر وتتغلب عليك تمامًا. وعليك أن

تهب للدفاع عما تراه صحيحًا وتقيم ما تؤمن به، حتى لا تصبح معرضًا للسقوط لمجرد أن تواجه أى شىء.

اسمح لى بأن أوجه لك سؤالًا (صواب أم خطأ)، كلما زادت نجاحاتك فى حياتك زادت تحدياتك اليومية، صواب أم خطأ؟

إنها بالتأكيد صواب.

فإذا حصلت على مسئوليات أكبر فى وظيفتك، أو أسست شركتك الخاصة، فإنك ستواجه مشاكل يومية أكثر من ذى قبل، وستقوم باتخاذ قرارات أكثر من قبل. وعندما تتزوج ويصبح لديك أطفال فستكون فرحًا جدًّا بهذه التطورات العظيمة، ولكنى أعدك بأنه سيكون لديك المزيد لتفعله والمزيد لتقلق حياله حينها، فالناس الذين يقولون: "أتمنى أن لو لم يكن لدى مشاكل" إنما هم يرغبون فى أن يكونوا أمواتًا.

الحياة ليست سهلة دائمًا، بغض النظر عن مقدار الصعوبة التى تتمناها، وإذا انغمست فى هذا الوهم، فعليك أن تتغلب عليه. فكلنا لدينا مشاكل والمزيد منها سيأتى شئنا أم أبينا، ولكن الهدف هو أن تنمى مهارات أفضل تمكنك من التعامل مع تلك المشاكل بطريقة تقلل من الضغط الواقع عليك.

وبفهم الدور الذى تلعبه عضلات "النقاش" فى حياتك ستكون قادرًا على التعامل مع كل تحدٍ فى حياتك والتغلب عليه فى الإطار الزمنى المفضل لديك، وفى ميعاده المحدد. وعندما أقول فى ميعاده المحدد، فأنا أعنى وقت حدوث المشكلة؛ لأنك عندما تكون مستعدًّا للتحدى عندما تواجهه، ستكون مسيطرًا عليه وعلى كيفية حله. لا يوجد سوى اختيار آخر واحد وهو أن تتجاهل المشكلة وتتمنى أن

تبتعد عنك، ولكن هل عدم مواجهة المشاكل يجعلها تبتعد؟ كلا، فلن تزداد المشكلة إلا سوءًا. والأسوأ من هذا أنك عندما تترك المشكلة تتحكم فيك فإنك تسمح لها بالتهام وقتك، ثم من ستسيطر عليه؟ أنت.

أتعلم لماذا لا يستطيع الناس العيش حقيقة؟ لأنهم يسمحون للعديد من الأشياء التى ليست لها أهمية بأن تتحكم فى حياتهم، ففى كل عام، وعند استحقاق الضرائب، أشاهد الأخبار وأرى قصصًا لأناس يتدافعون لملء الاستمارات فى ساحة مكتب البريد، ومن ثم يهرعون للحصول على طابع بريد قبل انتهاء آخر ميعاد لتقديم الاستمارات بمنتصف الليل. فوقت استحقاق الضرائب ثابت مثل الساعة فى كل عام ولا يوجد سبب لعدم ترتيب أمورك قبل الوقت المحدد حتى لا يتحكم فيك الموعد النهائى، وحتى إن لم تكن ستدفع ضرائب، فيمكنك ملء الاستمارات فى شهر فبراير ثم تدرج ذلك ضمن ميزانيتك. ولكن بعض الناس يماطلون ويحتفظون بالقلق فى الذاكرة لشهور طويلة - لا يمكنك أن تحصل على الحياة الجيدة إذا كان لديك مشاكل لا يمكنك حلها.

فى العام الماضى كان "تشارلى جونز" - الرائع - ضيفًا على برنامجى الإذاعى الأسبوعى، وهو كاتب ومحاضر مشهور ينشر العديد من كتب الأعمال المعروفة من خلال مؤسسته ExecutiveBooks . com وخلال هذه الحلقة حكى "تشارلى" بعض القصص من كتابه ، الذى حقق أعلى المبيعات Life is Tremendous ولم تتوقف التليفونات طوال الحلقة من الناس الذين ألهمتهم كلماته. وفى آخر فاصل إعلانى قبل الوقت المحدد لرحيل "تشارلى" سألته إذا كان يحب أن يتكلم عن صراعاته مع مرض السرطان أم لا، فرفض وقال بكل بساطة: "سأعيش أطول إذا ساعدت الناس على أن يحيوا حياة

جيدة، وهذا ما أريده أكثر من أى شىء آخر".

أظهر لى "تشارلى" أنه حتى وإن كانت التحديات التى تواجهك كبيرة، فإن واجهتها مباشرة وقررت أن تكون إيجابيًّا حيالها فستمتلك الحياة الجيدة.

الامتنان

أما المكون الأخير لفلسفة EAT - الامتنان - فهو العامل الذى ظل يقوينى مرة بعد أخرى على مدار ثلاثين عامًا. أنا لا أتكلم عن السماء الزرقاء أو العشب الأخضر أو أشياء مثل "اسعد فقط لأنك موجود" الموجودة على بطاقات المعايدة السخيفة، لكن ما أقصده هو تقديم تقدير حقيقى للأشياء التى تمتلكها قبل أن تفقدها.

هل سمعت أبدًا شخصًا يقول إن العشب الموجود فى الناحية الأخرى من السياج أفضل من الموجود فى تلك الناحية؟ لقد سمعنا جميعًا هذا، ولكن هل كان هذا حقيقيًّا؟ بالطبع لا، فكلاهما غُذِّى بنفس السماد، أما السبب فى أنه يبدو أفضل، فلأنه يوجد حيث تنظر طوال الوقت. ركز أكثر على المكان الذى أنت فيه لا المكان الذى لا توجد فيه، وعلى الأشياء التى تستطيع السيطرة عليها، لا الأشياء التى لا تستطيع السيطرة عليها، فهذا اختيارك.

هذا الكلام من السهل قوله بالطبع، وهذا أمر يحتاج إلى أكثر من طقطقة أصبعك ليتحقق، ولكنى لدىَّ العديد من الخبرات مع أشخاص مميزين كانوا يضعون أموالهم حيث توجد أفواههم، إذا جاز التعبير.

منذ سنوات قليلة تلقيت مكالمة من رجل كان رئيسًا لشركة برمجيات تقع خارج "دالاس".

قال "واين": "أخبرنى شريكى أنك أكثر من قابلهم قدرة على التأثير فى الآخرين" - طريقة غريبة لبدء محادثة، ولكن بما أن بعض عروضى التقديمية تكون متميزة بشكل استثنائى، فإننى أتقبل مثل هذا الإطراء - ثم أضاف: "وإن كان هناك شخص يستطيع مساعدتنا فهو أنت".

فسألته أن يخبرنى بمشكلته.

فقال: " لدى خمسة وعشرون ألف موظف سيتركون العمل".

فسألته كم موظفًا لديه؟

فقال: "خمسة وعشرون ألفًا".

لقد اقتحم لص الشركة وسرق أموال صندوق المعاشات الخاص بالموظفين بالمؤسسة وأصبح العمل على المحك، والموظفون يستعدون جميعًا لترك العمل فطلب منهم رئيس مجلس الإدارة البقاء ليوم واحد فقط حتى يستمعوا لى على الأقل.

بعد ذلك عندما دخلت إلى مركز المؤتمرات الفسيح بالشركة، كان التوتر يخيم على المكان، وكان هؤلاء الموظفون مستعدين لتقطيعى إلى أشلاء إذا صعدت إلى هناك ومدحت فى الشركة، فإن آخر ما كانوا يحتاجون إليه هو محاضرة عن التحفيز، وكان هذا آخر ما حصلوا عليه بالفعل.

أخبرتهم بأن الفرق بين الأشخاص المميزين والأشخاص العاديين أن الأشخاص المميزين يقدرون الأشياء التى يمتلكونها قبل أن يفقدوها، أما الأشخاص العاديون فلا يقدرون الأشياء التى يمتلكونها إلا بعد أن يفقدوها.

وباستخدام مبادئ EAT وبعض القصص الطريفة حصلت على مشاركتهم، واستعرضت للموظفين بعض الطرق لمساعدتهم على النظر إلى مشاكل الشركة من منظور آخر واتخاذ قرارات وفقًا للصورة الكبيرة.

وإذا كانوا قد توقعوا منى أن أعطيهم حضنًا كبيرًا وأواسيهم على محنتهم فقد فوجئوا بالتأكيد. وقد تحديت كل فرد منهم قائلاً: "إذا تركتم العمل لهذا السبب فستنظرون خلفكم وتتمنون أن لو لم تفعلوا ذلك، لماذا؟ لأنكم استثمرتم خمسة عشر عامًا من عمركم فى هذا المكان".

لم يستطيعوا تصديق ما أقوله - أن يكون لدىَّ الجرأة لأقول لهم أن يلتزموا أماكنهم.

"إن أموال صندوق المعاشات المفقودة خطأ كبير، وأنا لا يمكننى إعادة هذه الأموال إلى حسابكم البنكى، ولكن هذا الخطأ الكبير سيقضى على خمسة عشر عامًا من الذكريات والخبرات التى تحبونها، وبعيدًا عن خطأ تدمير صندوق معاشات الموظفين، فهل يوجد شىء آخر تكرهونه فى هذه الشركة؟ إذا كان يوجد، فارفعوا أيديكم".

لم يرفع أحد يده.

وتابعت: "إن هذا اختبار لكم وأتمنى أن تفكروا فيما ستتركون قبل اتخاذكم القرار النهائى".

أخبرتهم بأن لديهم الموارد والقوة للتخلص من قلقهم حيال الشركة، ولكن الأمر كان عائدًا لهم لأن يبقوا معًا ويعيدوا الشركة إلى طريق الازدهار. وبعدما رحلت تركت خلفى مجموعة من الناس متحدين

معًا لتحقيق مستوى جديد للشركة وملتزمين بالحفاظ على التركيز المناسب لهذا الأمر - على ما كان يواجههم وليس ما كان على الجانب الآخر من السياج.

كان من الممكن أن يخرج هؤلاء الموظفون من باب الشركة ويشتكون طوال الوقت بسبب ضياع أموال المعاشات. ومن المنظور الضيق، ربما كانت شكواهم لها ما يبررها، ولكن عندما ينتقلون لوظيفة أخرى هل كانوا سيشعرون بالسعادة؟ لقد علموا أن الإجابة "لا"، وأن الحل بالنسبة لهم أن يعملوا بجد لحل مشاكل المكان الذى يحبونه وأن يعيدوه إلى مكانه الطبيعى، فالأمر لا يختلف كثيرًا عن زوج وزوجته يعتقدان أنه لا يمكن الاستمرار معًا، ثم يدركان أن كل الأشياء التى جمعتهما معًا من البداية مازالت كما هى وأنهما ممتنَّان لأنه لا تزال لديهما الفرصة لإعادة الأمور إلى نصابها.

ومن المفارقات المثيرة (بالتفكير فى كل ما قلته عن "لماذا" مقابل "كيف") وجود بعض الأشياء القليلة فى "كيف" يمكنك أن تفعلها لجعل نفسك متقبلا للمزيد من مواقف الامتنان: ابدأ بتخصيص وقت فى أسبوعك لتطوير موقفك من الامتنان فأنا أفعل هذا بكتابة كلمة "شكرا لك" بخط يدى فى رسالة شكر على الأقل مرتين أسبوعيًّا، ولا يجب أن تكون طويلة أو مفصلة، بل يكفى رسالة بسيطة مع كلمات شكر على هدية أو لفتة أو فقط لأنك تقدر وجود من سترسلها له فى حياتك؛ فكتابة الرسالة ووضعها فى غلاف وإرسالها (ليس بالبريد الإلكترونى من فضلك) يستغرق أقل من خمس دقائق، ولا تتصور مدى الشعور الجميل الذى سيغمرك لفعل هذا.

إذا كنت تستطيع الاستفادة من هذا الموقف الايجابى، والأهم من ذلك أن تتذكره حينما تسوء الأمور، فستلاحظ شيئًا مميزًا: ستجد ما

اخترتـه هدفًا لـك فـى الحيـاة، ومـا ستجده سـتجذبه إليـك، ومـا ستجذبه ستصبح مثله، وهذا هو تعريف القضاء والقدر.

بعض الناس سلبيون بالفطرة، ويهرعون من مكان إلى آخر باحثين عن شىء آخر ليسعدهم، لماذا؟ لأن هذا أسهل؛ فمن السهل أن تختبئ وتجرى عندما يصعب عليك شىء، وهذا ما يجعل هؤلاء الأشخاص يشعرون بخيبة الأمل عند كل محطة يتوقفون فيها ولا يشعرون أبدًا بالرضا.

ذات مرة كنت ألقى محاضرة أمام مجموعة صغيرة وبعد ذلك جاءنى رجل وقال: "بريان"، لم أعد أطيق المكان الذى أعمل به أكثر من ذلك؛ فأنا أعمل به منذ خمسة عشر عامًا. وأنا أعمل بالمبيعات ولا أشعر بالراحة حقًّا ولست سعيدًا - هل تعتقد أنه يجب أن أغير وظيفتى؟".

وكان وجهه تكسوه نظرة القلق والرجاء تلك، وعرفت أنه يريد أن يسمع منى أنه لا ضرر من تغيير وظيفتك وأن يحصل على شىء يجعله سعيدًا.

فقلـت لـه: "لا ينبغـى أن تغير وظيفتـك الآن"، فانـدهش جـدًّا ممـا سمعه.

وقلت له: "إذا رحلت فى هذا التوقيت فسوف ترحل وأنت خاسر - سـوف تخـرج مـن بـاب خيـالى وعلـى رأسـك لوحـة مكتـوب عليها "خاسر". اتخذ اليوم قرارًا بالعودة إلى عملك وأن تحب وظيفتك، مثلما كنت تحبها عندما بدأت العمل بها، وحقق مكاسب فى المبيعات حتى يتعجب كل شخص ويقول: "ما الشىء الغريب الذى حدث لك!"، وعندها ستصبح البطل فى مكانك ويمكنك بعدما تصل للقمة أن تغير وظيفتك إن أردت ذلك".

فقال: "وماذا سيفيدنى أن أنتظر حتى أصل للقمة؟".

فقلت له: "لأنك عندما ترحل وأنت على القمة، فسوف تخرج من باب مختلف، وأى شخص يستطيع الخروج من باب "خاسر". ولنر كم ستكون راغبًا فى تغيير الوظيفة وأنت على القمة؛ لأن هذا هو الاختلاف بين الشخص العادى والشخص المميز".

من خلال العمل على خطط التنمية الشخصية الموجودة فى هذه الفصول، فأنت تختار ألا تكون شخصًا عاديًّا، وتتقبل أنه لا يمكن الوصول للحياة الجيدة بتحميل مسئوليتها لشخص آخر؛ وهذا يعنى أنك ستعمل بجهد، ولكن عندما ترى الفوائد ستعرف أنها جميعًا نتاج عملك أنت.

خطة عمل لثمانٍ وأربعين ساعة

1. أعد قائمة "لماذا" الخاصة بك - واحدة للبيت وأخرى للعمل. يوجد على رأس قائمة "لماذا" الخاصة بعملى قصة "كايت". اختر أقوى ما يلهمك، وحدد منها ثلاث نقاط لكل قائمة.

2. استخدم قاعدة "فى ميعاده المضبوط" بحزم خلال اليومين التاليين. عندما يواجهك موقف يحتاج منك الحزم - مشكلة فى العمل أو نقاش مع زوجتك أو طفلك - تعهد بأن تواجهها وتحلها بأسرع ما يمكن.

3. اندمج فى مناقشة صحية حول شىء ما يؤرقك. إذا لم تكن معتادًا التعامل مع المواجهة، فلن تكون حلًّا مريحًا وستصبح الطريقة الوحيدة لوضع الأسس التى ستجعلك معتادًا على المواجهة هو أن تبدأ بمواجهة الأمور الصغيرة؛ كأن تخبر زوجتك أنك لا تحبها عندما تترك معجون الأسنان على المنضدة، وفى خلال تقدمك إلى

المواجهات الأكبر، أرسل لى بريدًا إلكترونيًا على thegoodliferules
،وأخبــرنى قصــتك، وإذا كــانت جيــدة com . bryandodge @
فسأستضيفك فى برنـامجى الإذاعـى للتحـدث عنـها حتى يمكنك
تحفيز الآخرين.

4. اكتب اسم وعنوان ورقم تليفون شخص لم تكن على اتصال به بالشكل الملائم. وضع هذه الورقة على باب الثلاجة أو مرآة الحمام حتى تذكرك بما عليك فعله. هل تشعر بالتوتر؟ لا تقلق، سأساعدك على هذا فى الفصل القادم.

القاعدة الرابعة

اتبع قلبك لمدة 48 ساعة وإلا ستفتر همتك

أثناء أدائك للأعمال اليومية المعتادة - القيادة أثناء التكدس المرورى أو التحدث هاتفيًّا مع عميل أو مطالعة البريد الوارد - تندفع فجأة فكرة إلى رأسك.

ربما تكون هذه الفكرة وجه شخص لم تره منذ فترة طويلة، أو حلًّا لمسألة كنت تحاول حلها منذ شهور، أو فكرة عن أفضل هدية يمكن تقديمها لشخص مهم فى حياتك، أو وخزة ضمير على خطأ قد ارتكبته فى حق شخص ما ولم تنهِ هذه المشكلة مع الشخص الذى جرحته، أو مكالمة هاتفية لم تقم بعملها، أو حتى التفكير فى شخص مقرب منك يعانى من مشكلة كبيرة - تتعلق بالمال وإدمان العقاقير، وكيف أنك لا تستطيع مساعدته.

ذلك أمر يحدث لنا جميعًا، ولكن ما هذا؟ إنه عقلك - وقلبك - يحاول مساعدتك. فعقلك الباطن وضميرك يساعدانك على تذكر الأشياء القريبة من قلبك أو الأشياء المهمة التى ربما تكون قد نسيتها. عندما تومض هذه الفكرة فى رأسك، عليك أن تعمل عليها بسرعة قبل أن تعود من حيث أتت مرة أخرى، أو قبل أن يظهر شخص آخر فى طريقك ويعيقك عن القيام بها فى الوقت المناسب.

وهذا هو "تضاؤل العزيمة"، والتى هى تجمع المشتتات الحياتية لإبعادك عن الموضوعات المهمة التى يحاول عقلك وضميرك أن يذكراك بها. فكر فيها وكأنها صندوق الواردات فى عقلك ، وأن شخصًا ما يضع فيه عقدًا مهمًّا جدًّا داخل ظرف ملصق برتقالى لامع. فعندما يكون الظرف على قمة الأظرف الأخرى داخل الصندوق،

سيكون من السهل رؤيته، ومن ثم تتذكر أنه يوجد شىء عليك القيام به، أما إذا تجاهلته فسيُدفن تحت الأظرف غير المهمة والأوراق التالفة الأخرى.

إننى لست مضطرًّا لأن أخبرك بأن نفس الأمر ينطبق على الحياة؛ فهواتفنا المحمولة التى ترن كثيرًا والعديد من الرسائل الإلكترونية تستهلك قدرًا كبيرًا من انتباهنا، وتمثل جداول أعمالنا ومهامنا اليومية متاعب معلقة فى أعناقنا. لقد قمت الأسبوع الماضى بثلاث رحلات، مدة كل منها يوم واحد: إلى "ويسكنسون" و"فيرجينيا" و"فلوريدا"، وشاهدت مباراتين لكرة القدم وألقيت محاضرتين فى "دالاس" وقضيت أربعًا وعشرين ساعة من وقتى أعمل على هذا الكتاب وعشرة أعمال تحضيرية أخرى لبرنامجى الإذاعى *Building a Better You* الذى أقدمه كل يوم سبت على القناة الإذاعية Dallas WBAP 's .

أنا لست مختلفًا عن معظم الأشخاص الآخرين؛ فعندما تبدأ المسئوليات اليومية فى التراكم، يصبح من السهل علينا جميعًا أن نشعر بالعجز بسبب الخوف أو الكسل أو الطمع أو تضارب جداول أعمالنا مع الناس من حولنا.

سنتكلم على بعض الإستراتيجيات لجعل حياتك أكثر انسيابية فى الفصل الثامن، ولكن أولا على أن أحذرك من واحدة من أكثر الحقائق المؤسفة المصاحبة للحياة المزدحمة التى نحياها.

عندما تدع الأشياء "الصغيرة" تُشتتك، فإنك بذلك تهيئ نفسك لنسيان الأمور الكبيرة وتهيئ نفسك للندم، وكلما زاد شعورك بالندم قلت قدرتك على عيش الحياة الجيدة. لقد أخبرتك بالقليل عن قصة " كايت" فى الفصل السابق، وعندما تسمع بقيتها فستفهم ماذا أعنى بفعل الأشياء المهمة - الأشياء التى تمس قلبك - قبل أن تفقد

الفرصة لفعلها، وقبل أن تندم؛ لأن قلبك وعقلك يعرفان أن هذه هى الأشياء ذات الأهمية. حان الوقت لكى تسمع.

قصة " كايت"

"كايت" هى ابنة السيدة التى كانت لسنوات طويلة تحجز لى تذاكر السفر، وكانت "كايت" بنتًا سعيدة عادية وليست لديها مشاكل طبية من أى نوع. لذا، قلقت عليها والدتها عندما عادت للمنزل فى أحد الأيام وأخبرتها بأنها لا تستطيع التنفس وأنها تشعر بألم فى الرأس، فذهبوا إلى الطبيب الذى أعطاها بعض المضادات الحيوية وطلب منها الراحة بالمنزل.

فى تلك الليلة، استيقظت "كايت" وهى تتصبب عرقًا، وذهبت إلى فراش والديها وقالت لهما: "أنا أحبكما أكثر من أى شىء آخر فى العالم ولم أكن لأحظى بأفضل منكما، وقد أردتكما فقط أن تعرفا ذلك، فأنا أشعر بأننى أحتضر".

ولقد تبين أن العقاقير التى أعطاها إياها الطبيب لم تستطع إنقاذها؛ فقد كانت مصابة بنزيف فى المخ وظلت تنزف كثيرًا ولم تعش بعد هذه الليلة.

وأثناء نهار ذلك اليوم كان والداها قد انتهيا من إعداد ابنتهما السعيدة المبتهجة من أجل الجنازة.

كانت جنازة مشهودة، فحشرت نفسى فى مقعد فى مؤخرة دار العبادة. وقبل أن تبدأ الشعائر، سارت إحدى مدرسات "كايت" باتجاه المكان الذى أجلس فيه، وسألتنى عما إذا ما كانت تستطيع أن تحكى لى قصة تتعلق بـ"كايت". فى البداية، لم أستطع معرفة لماذا تريد أن تحكى لى شيئًا، فلم أكن فردًا من أسرة "كايت"، ولكن فى الوقت

المناسب أدركت أنها تريدنى أن أحكى هذه القصة من مقصورتى كمحاضر، حتى يستفيد منها الآخرون. وكما ذكرت بالتفصيل فى الفصل السابق، فإن قصة "كايت" هى أكبر "لماذا" فى حياتى: لماذا أصعد على الطائرة عندما أكون مرهقًا من الطيران، ولماذا أريد أن أقضى وقتًا أطول فى الطريق عندما يكون من المفترض أن أكون فى المنزل مع أسرتى، فهى أحد تلك الأشياء التى تحثك على الاستيقاظ عندما تريد النوم، وهى الإلهام الذى يقوينى فى الأيام الصعبة.

قالت مدرستها: "كانت "كايت" أفضل تلميذاتى؛ فقد كانت تواقة جدًّا للتعلم ومتفتحة للغاية"، ثم أضافت: "إننى أبحث فى كل فصل أدرس له عن "كايت" أخرى، لكنها كانت فريدة من نوعها".

تحسست المرأة العقد الموجود حول رقبتها والدموع تتساقط من عينيها على وجنتيها وقالت: "أعطتنى "كايت" هذا العقد، وقد أحبه والدى كثيرا فأعطته واحدًا هو الآخر؛ لقد كانت هذه طباعها وأخلاقها: كانت كريمة للغاية. منذ أسبوعين خطر اسمها على بالى، وكنت أتطلع للتحدث معها حول أحوالها وما الكلية التى قررت أن تلتحق بها، وأردت أن أشكرها على كونها مصدر إلهامى، ونويت الاتصال بها على الرغم من أنها تسكن على بعد مبان قليلة منى، ولكننى لم أعبر تلك المبانى وتركت حياتى وعملى يسيِّراننى كيفما يشاءان، وظننت أنه سيكون لدينا الكثير من الوقت لنتحدث. والآن، فات الأوان. فلا ترتكب نفس الخطأ مع الناس الذين تحبهم".

ربما لن تكون الفكرة التى ستخطر على بالك الآن مسألة حياة أو موت، لكنها لم تكن كذلك بالنسبة لمُدرسة "كايت" أيضًا. لذا، إذا كنت تفكر بأمر يتعلق بشخص ستفقده، أو بمجرد محادثة تحتاج إليها مع

صديق، فمن المهم أن تلزم نفسك بما فكرت فيه.

كيف يمكن الحفاظ على ذلك الالتزام؟ عن طريق عمل ميعاد نهائى لنفسك خلال ثمان وأربعين ساعة.

الإقدام خلال ثمانٍ وأربعين ساعة

تخيل إحدى هذه الأفكار المتلاحقة التى تظهر فى عقلك وكأنها شمعة موجودة فى رأسك تم إشعالها: ففى البداية يكون اللهب طويلًا وقويًا، ولتأجيلك العمل على هذه الأفكار - تنفيذها بطريقة أو أخرى - فإن الطاقة المصاحبة لهذه الأفكار تبدأ فى التبدد، وكلما احترقت الشمعة وتآكلت، بدأ اللهب فى التخافت.

للحياة الجيدة مكونان رئيسيان، هما تحديد الأشياء المهمة فى حياتك، وبدء العمل على هذه الأشياء حينما تتعرف عليها. إن كل فصل فى هذا الكتاب سيساعدك على أن تتحسن فى تحديد الأشياء المهمة بالنسبة لك، وسيساعدك هذا الفصل على التوقف عن الشعور بالعجز وبدء العمل على تلك الأشياء - قبل بدء فتور الهمة - وهذا ما تدور حوله قاعدة الثمانى والأربعين ساعة.

على الرغم من روعة الشعور بأنك قادر على رؤية الأشياء المهمة على حقيقتها - فرص تغيير الحياة - فهذا جزء واحد فقط من المسألة، وعليك أن تفعل شيئًا حيال تلك الأشياء. وبالنسبة لى، فإن مدة ثمان وأربعين ساعة هى فترة مثالية للقيام بعمل ما؛ لأنها تعطيك الوقت الكافى لإعداد نفسك - لكن ليس للمماطلة؛ وهذا ما يجعلنى أنهى كل الفصول بخطط عمل لمدة ثمان وأربعين ساعة.

من السهل أن تجلس على الكرسى المريح فى منزلك وتقول لنفسك: "سأذهب غدًا إلى المدير وأخبره بأنى أريد وظيفة مختلفة؛ فقد

تعبت من عدم وجود تحديات فى عملى"، أو تقول: "سأتصل الليلة بأخى وأحل هذا الخلاف الغبى الموجود بيننا منذ شهر".

يمكننى أن أخبرك من خلال خبرتى الأولية بأن القناعة وقوة الدفع أشياء ضرورية جدًّا، وفى كل محاضرة ألقيها ثمة نقطة تمنحنى الطاقة، وكأننا فى ملعب كرة السلة بالجامعة. أنا لا أتكلم عن الإثارة المصطنعة مثل التى تسمعها من معلق تحفيزى - أخبرتك سابقًا عن شعورى حيال التحفيز - ولكنى أتكلم عن الإثارة الصادقة النابعة من القلب، عندما يكون حشد من الناس مفعمين بالحيوية ويرددون الأشياء التى أقولها، حتى إنهم يهتفون بها، بغض النظر عن كونهم محاسبين أو بائعين أو مدربين رياضيين.

فعندما تكون الإثارة فى قمتها يصبح من السهل أن يتعهد الناس أمام أنفسهم بعمل شىء، وهدفى فى هذه المحاضرات - وهنا معك - أن أعطيك الأدوات ليس فقط لإلزام نفسك بتلك الوعود، وإنما للعيش من أجلها قبل أن تستنزف متاعب الحياة اليومية طاقتك ومصدر إلهامك.

أريدك أن تقوم بالخطوة التالية.

من خلال الالتزام فى الثمانى والأربعين ساعة للبدء فى تنفيذ الأفكار التى نتجت فى عقلك بهذه الطريقة، فإنك تكون قد ارتقيت بأدائك "درجة" نحو الأمام. لا يمكنك أن تقول لنفسك إنك ستقوم بفعلها لاحقًا، ولا يمكنك حتى أن تدفن أفكارك مرة أخرى؛ فبمجرد البدء فى اتخاذ إجراء بشأن هذه الأفكار، ستجد أنه مثل إفراغ الكثير من الورق الزائد من ملفات عقلك، مما سيزيح عن كاهله طبقات من الضغط والقلق، ويساعدك على تكوين مجموعة جديدة من العادات التى تساعدك على المضى قدمًا.

وسأكون أول من يعترف بأن هذه العادات هى التى ستحتاج دائمًا إلى العمل عليها؛ لأن تجنب القرار - سواء أكان حول شىء مؤلم مثل التعارك مع صديق أم شىء بسيط مثل كيف تدفع ثمن سيراميك الحمام - أسهل بكثير على المدى القصير. وأنا مازلت أعمل عليها طوال الوقت.

تقييد النهايات المفتوحة

منذ بضع سنوات، كنت أقضى فترة بعد الظهر فى الإسطبل الخاص بى مع حصانى، عندما قفز اسم لم أفكر به منذ زمن بعيد إلى رأسى: "تشارلز".

"تشارلز"هو أحد معارفى القدامى، وكان يبحث عن شريك للعمل معه قبل أربعة أعوام. وكنا ذات مرة فى مؤتمر عندما أخبرته عن أحد معارفى الذى ربما يكون مناسبًا للمشروع الذى يريد بدأه، وأسديته أيضًا نفس النصيحة التى أسديها لأبنائى، وهى أن يتأكد من أنه قام بالبحث الكافى قبل الالتزام بأى اتفاق.

وربما يمكنك تخمين ما حدث بعد ذلك.

انطلق "تشارلز" بكل حماس فى إبرام صفقة فى الأسبوع التالى، وعلى الفور خسر 6000 دولار كان قد أعطاها لشريكه بحسن نية. عندما سمعت هذا شعرت بالأسى لأجل "تشارلز". وبصدق، شعرت بالكثير من الإحراج بسبب الدور الذى لعبته فى تعريفهما ببعض. وللأمانة، لم يلمنى "تشارلز" أبدًا على ما حدث، بل كان أمينًا جدًّا مع نفسه حول حقيقة أنه تسرع فى الأحداث.

وها نحن ذا بعد أربع سنوات ولم أستطع أن أخرج اسم "تشارلز" من

رأسى، وكان ثانى شىء فكرت فيه هو "على أن أبعث له بعض النقود لتعويض شىء من خسارته فى هذه الصفقة"، وكان كل هذا فى فترة أعياد رأس السنة. لذا، بدت هذه الفكرة كشىء يجب فعله.

وبالطبع أعدت التفكير فى الموضوع وأخذت أقلبه فى رأسى - فثلاثة آلاف دولار مبلغ كبير جدًّا لإرسالها بالبريد لشخص لم أره منذ أربعة أعوام وهو حتى لم يطلبها منك، بجانب أننى كنت أدخر الأموال لشراء الموتوسيكل رباعى الدفع الذى أردته لأخرج وأتنزه به فى الجوار مع أطفالى.

عدت إلى المنزل واستعددت للنوم، وبينما كنت أحاول النوم ظللت أتقلب لمدة عشرين دقيقة حتى قالت "مارجريت" : " بريان، أيا كان الذى تفكر فيه انهض وافعله، فأنت تدفعنى للجنون".

قلت: " قبل أن أفعله أريد أن أتكلم معك حوله".

فاستدارت بعيدًا، وقالت: "الوقت متأخر وأنا متعبة ولن نتكلم عن شىء الآن".

قلت لها: " حسنًا، الموضوع عن 3000 دولار".

فهبت من نومها، وأضاءت الأنوار، وتكلمنا لأكثر من ساعة كاملة تلك الليلة. لقد أخبرتها بأفكارى وشكوكى وكيف أننى أفكر فى إرسال 3000 دولار إلى "تشارلز".

فقالت لى: "افعل هذا".

قلت لها:" تمهلى دقيقة، من السهل عليك قول هذا، لست أنت التى تدخرين الثلاثة آلاف دولار".

فقالت: "عليك أن تلبى نداء قلبك عند سماعه. لا تؤجله. عليك أن تفعل هذا".

وفى هذه الليلة كتبت خطابًا إلى "تشارلز" جاء فيه:

عزيزى: تشارلز

لم تصلنى أخبار منك منذ أربعة أعوام، ولا أعرف السبب، ولكنى أريد أن أرسل لك شيكًا بقيمة 3000 دولار وهو نصف ما خسرته عندما اتبعت نصيحتى، وأنا أقدر لك أنك أبدًا ما حملت ضغينة تجاهى أنا أو عائلتى.

المخلص لك دائمًا.

بريان

ثم حررت الشيك ووضعته مع الخطاب داخل مظروف أثناء الليل وبعثته إلى "تشارلز".

لماذا كتبت الخطاب وحررت الشيك فى منتصف الليل؟ لأكون أمينًا؛ فلو لم أفعل ذلك على الفور، لاختلقت سببًا للتراجع عن الفكرة فى صباح اليوم التالى. ولمدة أيام قليلة بعد ذلك كان لدى بعض الأمل أن يحصل "تشارلز" على الشيك، ويتصل بى ليقول إن الأمر لم يكن مهمًا ويمزق الشيك.

ثم بعد ثلاثة أيام رن جرس الهاتف، لقد كان "تشارلز".

سألنى: " بريان، كيف علمت بهذا؟".

قلت: "كيف عرفت ماذا؟!".

"أننى وزوجتى فقدنا عملنا". الشركة التى كانا يعملان بها توقفت عن العمل، ولم تمنحهما إشعارًا ولو حتى لمدة أسبوع أو أى مبلغ كمكافأة لنهاية للخدمة.

"تشارلز، أنا لم أعلم شيئًا عن هذا الأمر".

فقال: "إذن عليك أن تعلم أن زوجتى مريضة للغاية، وبالنقود التى أرسلتها سأستطيع أن أدفع تكاليف الكشوفات التى تحتاج إليها".

لست مضطرًّا لأن أخبرك بأنه لا يوجد مال فى الدنيا يستطيع شراء الشعور الذى شعرت به بعد هذه المكالمة، ولو أننى أجلت هذا ليوم أو أسبوع آخر أو أبعدته تمامًا عن ذهنى لأربعة أعوام أخرى، فلربما أصبحت حياة "تشارلز" مختلفة تمامًا، ولربما انتهت حياة زوجته بطريقة مأساوية.

لا أريد أن أقول لك إننى بطل من نوع ما، ولكننى أقول إننا نمتلك تأثيرًا فى حياة الناس من حولنا أكثر بكثير مما نعتقد وإذا قررنا أن نجعله تأثيرًا إيجابيًّا، فيمكننا أن نفعل أشياء مذهلة.

بعد عام، حكيت قصة "تشارلز" فى إحدى ندواتى فى "دالاس"، وبعدها جاءت سيدة بالقرب منى وكانت تبكى وتمسح عينيها بمنديل ورقى، وقالت: "لقد سمعتك منذ ستة شهور، واليوم جئت بأصدقائى لأننى أريدهم أن يسمعوا الرسالة".

ثم أضافت: "عندما قابلتك أول مرة، كنت غير سعيدة وأشعر بالغضب الشديد، وكنت تلك المرأة التى تصرخ فى وجه الجميع وتزيح الناس فى الطريق، ولكن بعدما سمعتك، تعهدت بأن أقوم بتنفيذ أى فكرة تنطلق من قلبى إلى عقلى فى غضون ثمانٍ وأربعين ساعة، هل تعلم ماذا حدث؟ لم أكن سعيدة فى حياتى أكثر مما أنا

عليه الآن".

لقد أخبرتنى عن قصة سيدة تعمل معها فى الشركة - شخصية ليس لديها الكثير من الأصدقاء فى مبنى الشركة - وقالت: "فكرت فى مقدار الوحدة التى تعيش فيها، وقررت أن أدعوها لتناول الغداء فى اليوم التالى، وعندما تقابلنا لتناول الغداء، بدأت السيدة فى البكاء حتى قبل أن نجلس وقالت: "كنت أحتاج إلى التحدث مع شخص ما، فكيف عرفت هذا؟" فقد تم اكتشاف أن زوجها مصاب بالسرطان، الأمر الذى مزق علاقتهما ببعض ولم يعرفا كيف يقولان هذا أو حتى يتكلما عنه مع بعضهما، وها هو شخص ودود محايد ظهر فى الوقت المناسب ليستمع ببساطة.

أعتقد أنه تم تصميمنا لمساعدة الآخرين، وأعتقد أن هذا سبب وجودنا وليس من أجل المال والمنازل والسيارات والألعاب. إن الالتزام باتباع قلبك خلال ثمان وأربعين ساعة سيساعدك على أن تكون حيث تريد - على الطريق الذى خُلقت لتسير عليه.

اتبع غريزتك

فى كل مرة أستعرض فيه هذا الموضوع فى محاضراتى ترتفع الأيادى عاليًا على الفور، وأسمع أسئلة من قبيل: "ولكن كيف نعرف الأشياء المهمة؟"، "كيف نعرف ماذا تريد قلوبنا؟"

تلك أسئلة وجيهة.

أعتقد أنك يجب أن تثق بغريزتك أكثر من ذلك. كم تستغرق من الوقت عندما تقابل شخصًا ما حتى تستطيع تكوين فكرة عما إذا كنت ستحب هذا الشخص أم لا؟ ليس طويلا، بالطبع ربما تخفف من الإصرار على رأيك لاحقًا أو تغيره تمامًا، ولكن فى أغلب الأوقات

يكون إحساسك جيدًا جدًا.

عندما تأتى فكرة إلى عقلك فى منتصف الليل وتجعلك تنهض من النوم، فأنت تعرف. مهلًا، أنا لا أقصد أن تنهض متصببًا عرقًا؛ لأنك تعتقد أنك نسيت أن تطفئ الفرن (وعلى كل حال اذهب وتفقده لتطمئن)؛ فعندما تستيقظ وتفكر فى حقيقة أنك لم تتكلم مع أختك منذ ثلاثة شهور، تحدثك غريزتك بشىء ما؛ فهذا عقلك الباطن يلمح لك أن ثمة شيئًا يجب على عقلك الواعى العمل عليه.

فأنصت.

وإذا لم تكن تثق فى غريزتك تمامًا، فيوجد بعض المؤشرات الأخرى حولك، والتى يمكن الاستعانة بها أيضًا؛ فربما كان لديك صديق تثق به أو زميل فى العمل أو أحد والديك أو أجدادك الذى يعرفك ويعرف الأشياء التى تهتم بها.

انتظر، ربما حتى يكون لديك كلب. نعم، كلب.

كان يوجد فى منزلنا مجموعة من كلاب الصيد "لابرادور": "ليكسى" و"رانجرز" و"بايلى" و"جريز". وكنت أعرف منذ زمن طويل أن الكلاب حكم ممتاز على الشخصية، لماذا؟ لأن الغريزة هى كل ما تمتلك، فربما نمتلك، أنا وأنت، القدرة على تزييف شىء ما خلال وضع معين للحصول على ما نريده، ولكن الحياة أكثر بساطة عند الكلاب، فإما تحب شيئًا أو لا تحبه، فليس لديها خطط مسبقة. لذا، ربما عليك أن تنتبه:

تعرف ابنتى "نيكول" كل ما يتعلق "بمسألة الكلاب" هذه فى منزلنا فعندما تأتى صديقة لاصطحابها للخارج، أحرص أن تبتعد صديقتها بضع خطوات عن السيارة قبل أن أجعل الكلاب تخرج من البيت. لم

تكن كلابًا شرسة على كل حال ولكنها بالتأكيد ستحمى "نيكول" إذا كان يوجد ما يستدعى حمايتها. أما إذا شعرت الكلاب بالارتياح تجاه الصديقة فهى تقول شيئًا ما، بالطبع ليس كل شىء، ولكن تكفى إشارة.

ذات ليلة، قالت "نيكول" إنها ستخرج مع إحدى صديقاتها، وبعد نصف ساعة توقفت سيارة أمام الباب وخرجت منها فتاة فى سن الشباب، فأخرجت الكلاب إلى الفناء وعندما رأتها هذه الفتاة هرعت راجعة إلى السيارة، فأحاطت الكلاب بالسيارة وظلت تنبح باهتياج.

شعرت "نيكول" بالإحراج الشديد من أن أباها الأحمق يقوم بخدعة الكلاب، فسحبت محفظتها وخرجت من أقرب باب لها وهى تقول : "سأعود عند الحادية عشر مساءً".

فقلت: "اجعليها التاسعة والنصف، وأبقِ هاتفك المحمول على مقربة منك".

وفى التاسعة كانت "نيكول" واقفة أمام الباب، وقالت وهى تصعد السلم دون أن تنظر إلىّ: "لقد كانت الكلاب محقة يا أبى".

لا تعطيك الغريزة كل الإجابات، ولكنها قد تنبهك إذا كان هناك ثمة خطأ، وتدفعك لاتخاذ بعض الاحتياطات، أو الاهتمام بشكل أكبر.

التنفيذ يجعل الأشياء أكثر سلاسة

إن اتخاذ القرار بالتحرك نحو تنفيذ الفكرة خلال ثمان وأربعين ساعة قد يكون شيئًا منهكًا، خاصة عندما لا تكون متأكدًا من الناتج النهائى. وفى المرات الأولى الذى ستفعل فيها هذا ستشعر بالعصبية والتردد؛ لأنها ستكون مهارة جديدة عليك، ولكن عليك أن تتذكر أن كل

القرارات التى ستتخذها لن تكون قرارات سلبية؛ فالعديد من الأشياء التى ظهرت فى رأسك أمور إيجابية - فرص لك لعمل شىء يجعلك تشعر بأنك جيد.

منذ عامين، اتصلت بأمى قبل أسبوع من عيد ميلادها وسألتها عما تريد كهدية عيد ميلاد.

وأصبح السؤال مزحة لأنها أجابتنى نفس إجابتها المتكررة " لاشىء، فلدى ما يكفى من كل شىء، وليس لدى مكان فارغ لأضع فيه شيئًا آخر، ومجرد أننى أتكلم معك هو أمر يسعدنى".

والآن، فقد عرفت أسلوبًا يجعل أمك تخبرك بأنها لا تريد هدايا، لكن عليك ألا تتخذ كلامها هذا ذريعة لتتوقف عن إعطائها هدايا، أليس كذلك؟

خلال السنوات القليلة الماضية، كنت أقضى الوقت فى البحث عن أفضل كروت المعايدة، ثم أكتب عليها رسالة وأبعثها لها، ولكنى هذه المرة أحسست بأنه يجب أن أفعل شيئًا مختلفًا، فأنا بالفعل أريدها أن تحصل على شىء مميز فى عيد ميلادها هذا.

ولأننى أعرف أنها لا تريد أية أمتعة أخرى، فبدأت أفكر فيما يمكننى عمله من أجلها حتى تستمتع بعيد ميلادها بطريقة مميزة.

اتصلت بأبى وسألته عن المطعم التى كانت تفضله أمى، فأجابنى أبى: The Swiss Chal et in Woodland Park ، وعلى الفور اتصلت بصديق العائلة "نيل ليفى" الذى يمتلك ذلك المطعم الذى اعتاد أبى وأمى الذهاب إليه لسنوات طويلة، وأخبرته بأننى أريد أن أقوم بالحجز لفردين من أجل عيد ميلاد أمى. فقال "نيل" : "لقد عرفت والديك لأكثر من ثمانية وعشرين عامًا، ويشرفنى أن أقوم بخدمة

والدتك فى عيد ميلادها، سيكون ذلك هدية رائعة".

فتابعت الحديث وسألته: "هل يمكننا أن نضع على مائدتهما شيئًا مميزًا، كبعض الزهور مثلاً؟".

فقال "نيـل": "سأكون مسرورًا لأقوم بهذا من أجلك. أى نوع من الزهور تريد؟".

فأجبته: " فلتكن ورودًا".

فسألنى: " أى ألوان تحبها؟ فالورود الصفراء جميلة جدًّا".

كنت سأختار الأحمر، ولكنى فكرت أن "نيل" لديه خبرة أكثر منى فى مثل هذه الأمور.

وفى اليوم الموعود، اصطحب أبى، أمى إلى غرفة الطعام بالمطعم، وكان كل شىء مثاليًا؛ فقد استقبلتها المضيفة عند الباب وتمنت لها قضاء عيد ميلاد سعيد وأوصلتها إلى مائدة مميزة تطل على مشهد خلاب كنت قد زينته بباقة من الورود الصفراء.

قالت أمى : "هذه أروع ما رأيت من الورود طوال عمرى".

كان والدى على وشك الانتهاء من الوجبة الرائعة أمامهما عندما لاحظا زوجين مسنين على المائدة المجاورة لهما.

قالت المرأة: "انظر إلى الورود الرائعة الموجودة أمامهما"، فقد كانت الزهور التى أمامها أقصر وفى حالة ذبول، وعندما ذهب النادل إلى مائدتهما سألته عن الفرق بين الباقتين فأخبرها عن الاحتفال بعيد الميلاد.

مالت أمى بالقرب من أبى وسألته: "أريد أن أعطيها نصف باقتى من

الزهور"، فقفز أبى على الفور وسحب نصف الزهور من الزهرية وذهب بها إلى المائدة المجاورة.

وقال لها: "تود زوجتى لو أنك قبلتِ هذه الزهور"

فابتهجت المرأة وقالت: "اليوم هو الذكرى الستون لزواجنا، شكرًا جزيلاً لك".

وكان الرجل متحرجًا قليلاً، لكنه قال بصوت معتدل: "الورود الصفراء هى المفضلة لديها، وقد أردت أن أشتريها لها، لكن الحالة المادية متعثرة ولا يمكننى تحمل تكلفة العشاء والزهور معًا، شكرًا لك على هذه الهدية الرائعة".

ثم دعتنى أمى لتخبرنى بالقصة وقالت لى: "لقد فاجأتنى بهدية عيد ميلاد رائعة، ولكن نظرة السعادة على وجه تلك المرأة هى ما سأظل أتذكره من ذلك اليوم".

فالقرار الذى اتخذته بعمل شىء مختلف ومميز من أجل أمى تسبب فى سلسلة من الأشياء الإيجابية لى ولها ولشخص غريب تمامًا.

لقد سمعتنى أقول مرة بعد أخرى خلال هذه الأربعة فصول أنك تحتاج لمعرفة الأشياء المهمة فى الحياة، وأنا بالفعل أؤمن بهذا. فإذا تعلمت كيف تتخلص من المشتتات فى حياتك ، فستستطيع قضاء وقت أقل من التفكير فيها وستقضى وقتًا أكثر فى التفكير فى الأشياء التى تحبها.

مازلت أتلقى الكثير من الأسئلة حول كيفية تحديد الأشياء المهمة فى كل مرة ألقى فيها محاضرة. عليك أن تجدها بنفسك، ولكن يمكن أن أخبرك بالأشياء غير المهمة؛ فهى ليست "أمتعة". إنه لشىء ممتع

أن تمتلك السيارات الجديدة والمنازل الكبيرة والألعاب ما دمت لا تطاردها على حساب بقية جوانب حياتك؛ لأنه يمكنك أن تمتلك أروع سيارة فى العالم، ولكن إذا لم يكن لديك وقود فهى لا تساوى شيئًا وستصبح كقطعة من الخردة أمام منزلك.

تخلق قاعدة الثمانى والأربعين ساعة الطاقة التى تريدها لإسعاد الناس الذين يحتاجون إليك فهى الوقود الذى يحرك السيارة.

خطة عمل لثمانٍ وأربعين ساعة.

1. تعهد بالعمل على الشىء التالى الذى يخطر ببالك - من قلبك. من السهل جدًّا اختلاق الأعذار، فلا تقع فى هذا الفخ، ولا تخف أو تتردد إذا كان الشىء الذى ظهر فى عقلك كبيرًا ومعقدًا، فليس عليك أن تنهيه بالكامل فى ثمان وأربعين ساعة، لكن كل ما عليك فعله هو أن تتخذ خطوة فى طريق إنهائه.

2. تمهل قليلاً. عندما تظهر فكرة فى عقلك، خذ وقتًا فى التعرف على ماهيتها، وأغلق التليفزيون والهاتف والبلاكبيرى وأعط نفسك الفرصة لفهم هذه الفكرة. إذا فعلت هذا فستكون أقدر على فهم الأهمية النسبية للأشياء، أو بعبارة أخرى: ستكون أقدر على التمييز بين الأفكار المتداخلة.

3. اكتبها. فكتابة عزمك على فعل شىء على ورقة هى طريقة لإظهار التزام حقيقى تجاهه، فهى تجعل هذا الشىء حقيقيًّا، وما الهدف إلا أمنية حتى يتم كتابته، ومن ثم يصبح حقيقة.

4. حدد ميعادًا نهائيًّا. خلال إطار زمنى من ثمان وأربعين ساعة حدد حدثًا معينًا ليدل على الموعد النهائى لتنفيذ خطتك، فعلى سبيل المثال: إذا أردت أن تقوم بعمل مكالمة هاتفية، قل لنفسك إنه عند

خروجك من سيارتك بعد نهاية اليوم غدًا ستقوم بعمل المكالمة.

5. احتفل. سواء أكان الشىء الذى تفعله إيجابيًّا أم سلبيًّا، ستدرك فى نهاية الثمانى والأربعين ساعة أنك تشعر بأنك أفضل كثيرا؛ لأنك تحررت من شىء كان معلقًا فى عنقك، وعليك أن تحتفل بهذا الإنجاز، لأن الحياة الجيدة تتعلق باتخاذ مثل هذا النوع من القرارات الحاسمة فى كل نواحى الحياة؛ وليس بفعلها على الفور؛ لأنه إن لم يوجد نظام مكافآت فى مكان ما، فلن تبقى فى هذا المكان لمدة طويلة؛ فهى مثل اتباع برنامج غذائى للتخسيس، وأنا لا أؤمن بالبرامج الغذائية لأنها لا تغير العادات التى سببت الوزن الزائد فى بادئ الأمر، ولكن تغيير الحياة هو الشىء المهم، ويمكنك أن تفعله.

القاعدة الخامسة

كن مخلصًا

الإخلاص هو الكلمة التى تستحث انفعالات تختلف من شخص لآخر، فربما هى الكلمة التى تمس قلبك على الفور، ولعلك تبحث عن بعض الإرشادات حول كيفية زيادة إخلاصك، أو ربما تشعر بالسأم عندما تفكر فى أنك ستضطر إلى سماع ندوة حول كيف أن الأشخاص المهمين فى حياتك يعتمدون عليك، ومن ثم عليك أن تكون على قدر المسئولية.

وفى كلتا الحالتين، أظن أنك ستفاجأ مما سأخبرك به عن الإخلاص.

إننا نتكلم عن أشياء مثل الإخلاص طوال الوقت، ولكنى أعتقد أن معظم الناس لديهم اعتقاد خاطئ أن الإخلاص له علاقة بما يفعله الناس والمؤسسات الأخرى لهم. بعبارة أخرى: يعتقد بعض الناس أن الإخلاص هو شىء لا تقدمه إلا عندما يكون هناك عائد من ورائه.

وأنا لا أوافقك الرأى.

بالتأكيد، ستتمنى لو أن كل العلاقات فى حياتك قائمة على الإخلاص - علاقتك مع زوجتك أو أصدقائك أو علاقتك بالشركة التى تعمل بها - فكل الناس يريدون أن تربطهم علاقة بشخص يمكنهم الثقة به، لكنى أعتقد أن الإخلاص هو شىء فى طبعك أنت، وليس سلوكًا أو إستراتيجية معينة، وكونك تمنحه لشخص آخر - بغض النظر عما إذا كان هذا الشخص مخلصًا لك أم لا - هو شىء ذو قيمة كبيرة.

يشعر العديد من الناس أن عليهم الاعتناء بأنفسهم - حتى إن كان على حساب الآخرين - فالعالم مكان كبير ومزدحم، مما يستحثك

على الذهاب للمنزل وإبعاد نفسك عن كل الناس الآخرين. فالعالم بالطبع لم يعد مثلما كان سابقًا حينما كنت فى سن الطفولة، وعندما كان العالم الكبير هو الحى الذى تعيش فيه وكان جيرانك يعرفون كل شىء عنك. أما الآن فقد أصبح العالم أبعد من ذلك بكثير - ومن المفارقات أيضا أنه أقل من ذلك بكثير.

فى الولايات المتحدة الأمريكية، نحن محظوظون لأننا وصلنا لأفضل ما يمكن للعالم أن يقدمه لنا. فإذا أردت شيئًا وعملت للحصول عليه، يمكنك الحصول عليه فى أفضل صورة. إننى أعيش خارج "دالاس" ولست مضطرًا لأن أسير طويلاً لأحصل على أفضل شريحة لحم أو أفضل عصير فى العالم أو سيارة رياضية بقيمة 200000 دولار. ولو كنت أمتلك المال، لكان بإمكانى أن أجلبهم لمنزلى فى ساعة واحدة، وإذا قدت سيارتى إلى مطار Dallas - Fort Worth ، يمكننى السفر إلى أى مكان فى العالم - ولم يحصل أى إنسان فى تاريخ البشرية على مثل هذه المميزات.

يمكن أن تذهب لترى ما تريد رؤيته، وتأكل الأفضل من كل شىء، وتمتلك أيًا ما كنت تريده ولكنك تظل تشعر بالخواء. لقد تكلمت مع عدد وفير من الأثرياء فعرفت أن سعادتهم لم تتحقق بسبب المال؛ فقد ساعد على ذلك بالتأكيد، ولكنه لم يكن أهم شىء . يمكنك أن تحصل على كل شىء تريده، ولكن لكى تحصل على ما تحتاج إليه يجب أن تعمل بجد قليلاً، وهذا صعب على بعض الناس، لذا لا يحصل عليه الكثيرون.

خلاصة القول هو أنه عندما يمكنك أن تخرج من قوقعتك وتفعل شيئًا من أجل شخص آخر، فهذا ما سيمنحك الشعور الكامل بالرضا. ولأكون صادقًا معك، عليك أن تخرج من قوقعتك، - خارج

احتياجاتك ومتطلباتك الشخصية - فهذا هو اختيار أن تكون مخلصًا لشركتك وفريقك وأصدقائك وزواجك، أو كما يقال... لبلدك.

هل هذا صعب؟ بالتأكيد، فقد كنا جميعا ضحايا وعود لم يتم الوفاء بـها وشـركات عـاملت موظفيـها بطريقـة غير لائقـة وأزواج غير مخلصين وأصدقاء لم يتصرفوا بالطريقة التى يتصرف بها الأصدقاء الحقيقيون وحكومة وصلت إلى سدة الحكم بفضل أصوات الناخبين ثم تنكرت لهم، ولكن دون أن تتخلص من هذا كله وتتعلم أن تصبح مخلصًا مجددًا، لن تكون قادرًا على إيجاد الرضا الناتج عن العطاء والتواصل مع الناس.

جزء من هذا يأتى من رؤية ما هو أكثر من مجرد دورك فى هذه القصة، وهذا بالطبع تحدٍّ كبير لنا جميعًا، ولقد أخبرنى قادة الشركات أن واحـدًا مـن الأسباب الأساسية التى جعلتهم يدفعون لى المال لأذهب إليهم وألقى محاضرة هو أننى أساعد الناس على استعادة الثقة بين أفراد الفريق حيث تم تجاهلها - هم يريدوننى أن أذهب إليهم وأساعد الناس على رؤية الجانب الآخر.

إن رؤية الجانب الآخر تخلق التآلف بين الناس؛ والتآلف هو ما يسيِّر حياتك على المدى الطويل.

لن أنسى أبدًا الموسم الذى كانت ستلعب فيه ابنتى بفريق الكبار لكرة القدم فى مدرستها الثانوية، فقبل بدء العام الدراسى قررت المدربة - التى كانت تود ابنتى اللعب معها طوال العمر - أن تستقيل حتى تستطيع التركيز فى تربية أطفالها، وكانت ابنتى تحب هذه المدربة جدًا، لذا فقد شعرت بالدمار عندما حدث ذلك.

وعندما عادت المدربة الجديدة، كانت لديها بعض الأفكار المختلفة

عن طرق اللعب؛ فأصبحت ابنتى تجلس على دكة الاحتياطى بعد أن كانت تبدأ المباريات، فقلت لها إن الحياة ليست وردية عادة، وأنها يجب أن تزيد مجهودها وألا تستكين. ففهمت ما قلته لها فى الحال واجتهدت حتى أصبحت فى موقف عظيم واستمرت فى اللعب حتى أصبحت فى الجامعة. وبعد أربعة أعوام من هذا، كان ابنى الأصغر يلعب فى فريق الكبار فى مدرسته، وبعد ثلاثة أرباع الطريق إلى نهاية الموسم، بدأ مدرب ابنى - الذى كان يلعب كل المباريات طوال العام - يقسم المباريات بينه وبين لاعب آخر.

تذكرت ما حدث لابنتى وتأهبت لأقول لابنى نفس الكلام، ولكنه أوقفنى قبل أن أنطق بكلمة واحدة وقال "زاك": "يحتاج اللاعب الآخر مزيدًا من الوقت فى الملعب وإلا سيترك الفريق"، وأضاف: "هو بالفعل طويل، لذا نحتاج إليه ليساعد المهاجمين عندما نكتسب ضربة جانب".

لقد فهم "زاك" ماذا يوجد على جانبى العملة - الأمر الذى كنت أحتاج أنا نفسى لأن أتذكره؛ إذ إن كون اللاعب الآخر ليس ابنى، فهذا لا يعنى أنه لا يمتلك أبوين وأصدقاء يريدون رؤيته وهو يلعب أيضًا.

لقد تعلمنا فى حياتنا بأكملها أن جانب العملة الذى يواجهنا عندما تسقط العملة على الأرض يكون هو الفائز ولا يهم شىء آخر، ولكن الحياة الواقعية تختلف عن اللعب؛ ففى الحياة الواقعية يوجد جانب آخر للعملة، ومجرد عدم رؤيتك له لا يعنى أنه غير موجود.

الجميع يستطيع فعل ذلك... عندما يكون سهلاً

من السهل إعطاء كل ما تملك لشخص ما إذا كان ينتهج نفس السلوك معك؛ مثلما هو سهل أن توافق على فعل شىء طلبته منك زوجتك

فى حين أنك بالفعل تحبه، كأن تقول لك: "عزيزى خذ هذا العصير المثلج واذهب لتشاهد مباراة كرة القدم"؛ فهذا ليس طلبًا صعبًا بالنسبة للكثير من الناس، أليس كذلك؟

ولكن ماذا ستفعل وكيف ستتصرف عندما تكون الأمور صعبة وتحد من حريتك كشخص؟ فإذا استطعت الثبات على المبدأ - مع توافر الإخلاص - فى أوقات المحن، فأنت تعد نفسك للحصول على مكافأة أعظم من الرضا لفترة قصيرة، والناتج من توبيخك شخصًا ما كان قد جرحك.

بعدما دخلت عالم الأعمال التجارية ببضع سنوات بدأ شاب فى تتبعى ومطاردتى لأعطيه وظيفة فى المبيعات. وقد رفضته فى أول الأمر ولكن بعد فترة قصيرة أعجبت بإصراره.

فى النهاية، أخبرته بأننى سأوظفه إذا وافق على شرط واحد: سيوقع على العمل لمدة عام واحد ومقابل عمولة؛ فأنا أعلم أننى إن لم أحصل على هذا التعهد منه فإنه بعد شهرين من الكفاح خارج البوابة - مثلما يفعل كل بائع وهو يتعلم المنتج - سيستسلم وسيكون هذا مضيعة لوقتى ولوقته. لقد عرفت أن لديه الموهبة وحب العمل ولكن الذى أردته منه هو الالتزام. وقد وافق على العمل لمدة عام وكتبنا عقدًا بهذا.

وكما كان متوقعًا، فقد كافح جدًا فى الشهر الأول، ولكن شهره الثانى كان أسوأ من الأول فلم يحقق أية نقود على الإطلاق، وفى الشهر الثالث بدأ يكتشف بعض الأمور لكنه لم يحقق أية نقود فيه أيضًا حتى إن زوجته بدأت فى انتقاده.

وبحلول الشهر التاسع كان يحقق أموالاً أكثر من أى شخص آخر فى

مثل عمره وأصبحنا أكثر من زملاء فى العمل - أصبحنا أصدقاء. ومهد هذا الرجل طريقه فى مؤسستى حتى وصل لمنصب نائب الرئيس.

وقضينا أنا وهو شهورا وأنفقنا مئات الآلاف من الدولارات فى جولة قمنا بها للحصول على الحق الحصرى لتسويق محاضرات متحدث مشهور آخر، وبعد إنهاء كل شىء تم تحديد يوم الاثنين لتوقيع العقود.

فوجئت بهذا المتحدث يتصل بى يوم الأحد ليخبرنى كم هو مسرور أنه تم توقيع العقود.

فقلت له: "ماذا تقول!"، فأنا لم أوقع شيئًا بعد.

وتابع قائلاً: "إن مساعد الرئيس ورجلًا آخر أحضرا إليه الورق ليوقعه اليوم وأنه سعيد جدًّا أن الاتفاق قد تم".

وفى نفس اليوم اتصل بى مساعد الرئيس ليخبرنى بأنه اتفق مع شركة أخرى أن يسلمها هذا المشروع - مقابل الحصول على ملكية نصف تلك الشركة.

بدا الأمر وكأن شخصًا دخل صدرى وانتزع قلبى من ضلوعى. ارتميت على المقعد فى زاوية غرفة المكتب وبكيت؛ فقد شعرت أننى تعرضت لخيانة كبرى، وأن شخصًا استثمرت كل هذا الوقت والمجهود فيه يفعل شيئًا مدمرًا لى ولستين موظفًا آخر فى الشركة.

عندما عدت إلى المكتب يوم الاثنين، لم أكن ذاهبًا لأمزق كل الصور الموجودة على مكتبه أو لأضع كل أغراضه فى صناديق وألقيها إلى الخارج، ولكنى كنت مجروحًا، مجروحًا للغاية.

بالتأكيد، فصلت نائبى ذلك اليوم، ولكن بعد أسابيع قليلة اتصل بى وقدم لى اعتذارًا من القلب على خيانته، وقال لى إن الرجل الذى قام بالاتفاق معه استغله للغاية ولم يعد يمتلك شيئًا، وسألنى عما إذا كانت توجد فرصة لاستعادة وظيفته.

فكرت فى كلامه لثانية ثم قلت إنه يستطيع العودة.

لماذا؟ لأن قلبى دفعنى لفعل هذا، فقد كان صديقى وأكثر... لقد كان فردًا من أسرتى. لا شك أن الأمور كانت مختلفة عندما عاد؛ فقد اختفى التواصل بيننا، وكانت الأحاسيس مختلفة. لقد أصبحت مجرد وظيفة، وهو مجرد موظف، وقد شعر هو أيضا بهذا. بعد عدة شهور جاءنى وقال لى إنه شاكر جدا لأننى أعطيته فرصة ثانية، ولكنه يظن أن الأمور لن تعود كما كانت من قبل.

إن أفضل ما فعلته هو أننى سمحت له بالرجوع مرة ثانية - ليس أفضل له، ولكن أفضل لى.

لقد كان اختبارا لإخلاصى، هل سأكون الشخص الذى يخلص عندما تسير الأمور كما يريد فقط؟ كان يمكننى أن أغلق السماعة فى وجهه عندما اتصل بى وطلب منى العودة، ثم أقضى بقية حياتى وهذا الجرح داخلى. العديد من الناس يتذكرون أشياء مثل هذه لفترة طويلة جدا، فهم يعتقدون أنهم بهذه الطريقة يجرحون الشخص الآخر وبطريقة ما "يحصلون على انتقامهم"، والجزء المحزن أن الطرف الآخر ينسى كل شىء قبلما يحدث هذا، فهو لا يهتم وحسب.

هذا ما جعلنى لا أفعل شيئًا، فلن أسمح لشخص آخر بأن يكسرنى أنا - يكسر ذاتى - الشخص المؤمن والإيجابى والصادق. لقد ارتكبت أخطاء مثل غيرى، ولكن أخطائى لم تقلل أبدًا من احترامى لذاتى.

فى بعض الأحيان، سيحاول الناس استخدام أخطاء الآخرين لإعطاء أنفسهم الشعور بالتفوق، فإذا تركت الأشخاص السلبيين أو علاقات العمل السيئة تجعلك موضع انتقاد أو شك، فهذا يعنى أنهم قد ربحوا وأنك قد خسرت.

ربما يقول كل رجل أعمال لقد اتخذت قرارًا غبيًا؛ فالحسابات المالية تدل على ذلك، لكنى سأعيش أطول بسبب هذا؛ لأنى لست مضطرًّا لأن أسجن نفسى فى الشعور بالمرارة، فالمال لايمكن أن يشترى عمرًا أطول.

لا أريد أن أكون فظًّا، ولكن الحياة فى بعض الأحيان مؤلمة، فالحياة ليست ودية. اذهب إلى عيادة لعلاج السرطان يومًا ما وسترى الناس الذين من المفترض أن يكونوا ساخطين على الدنيا، ولكن الشىء الذى ستلاحظه أنهم ليسوا كذلك؛ فمعظمهم لديه إيمان كامل ولم يعودوا يفكرون فى الأشياء التى لا تهمهم.

وهذا درس يمكننا جميعا تعلمه؛ فمن المهم جدًّا ألا تفقد إيمانك بنفسك حتى فى وقت الشدة. وصدقنى، العالم من حولك لا يجعل من السهل عليك أن تثق فى نفسك.

يتم خداعنا باستمرار بالحياة السهلة، فإذا أردت طعامًا هنديًا، فيمكن أن يصلك لباب بيتك وإذا كنت تريد مشاهدة التليفزيون- الأمريكيون يشاهدون التليفزيون بمتوسط سبع ساعات يوميًا - يمكنك التنقل بين مئات القنوات التليفزيونية، وإذا شعرت بالألم يمكن أن تأخذ قرصًا مسكنًا لإزالته. يمكنك الحصول على ما تشاء.

لكن ليس هذا منبع الإخلاص؛ فتعريف الإخلاص هو أن تكون موجودًا عندما تكون الأمور سهلة وعندما تكون صعبة أيضًا، ولن

تعنى الكلمة الكثير إذا كنت تتكلم فقط عن الأوقات التى تكون فيها بطاقتك الائتمانية غير مدينة وثلاجتك مليئة، فالإخلاص هو الالتزام بالمبدأ عندما تكون الأمور ليست بالسهلة.

الإخلاص يمنحك ما تريد؛ فهو ينتج الكيمياء التى تجعلك تتواصل مع الأشخاص المهمين بالنسبة لك، ولكن لكى تحصل عليها، عليك أن تعمل بجد قليلاً.

الحفاظ على الإخلاص أو استعادته

إننى أتفهَّم أنه تم تخويفك من كل هذا الكلام حول أن الإخلاص يتطلب عملاً شاقًّا ولن أحاول تلطيفه؛ فهو بالفعل يتطلب بذل الجهد.

لكنك بالفعل تمتلك المهارات لفعله، وأستطيع قول هذا حتى دون أن أقابلك، كيف؟

لأن السر فى الإخلاص دائمًا هو أنت، فهو يعنى أن تساند الأشخاص المهمين فى حياتك حتى عندما يكون من الأسهل عليك أن تأخذ يومًا إجازة. إنه ليس مهارة سحرية تُكتَسب اكتسابًا، ولكنه الإصرار والعزم. إنه يعنى فهم أن الناس الذين يحبونك سيتفهمون إخلاصك عن طريق ما تظهره لهم، وليس بما تقوله أو تعد به.

إننى أقف كل يوم أمام الآلاف من الناس وأتكلم عن نفس الأشياء التى أناقشها معك الآن، وسأكون أكبر منافق فى الدنيا إذا لم أطبق ما أدعو إليه ولن أستطيع أن أتحمل نفسى، والأكثر من ذلك سيعلم الناس الذين يعرفوننى أننى محتال. أنا لست مثاليًّا على أى مستوى، ولكن أكثر ما أفتخر به هو ما أعتقد أن أسرتى ستقوله عنى فى غيابى، وأعتقد أن هذا هدف جدير بالسعى لتحقيقه.

أُلقِى أكثر من ثلاثمائة محاضرة فى العام الواحد، ولكنى أبذل ما بوسعى لأتفادى السهر بالليل، إذا كان علىَّ الاستيقاظ الساعة الرابعة فجرًا لإطعام الحصان والكلاب واللحاق بطائرة الساعة السابعة من "دالاس" حتى يمكننى العودة بعد العشاء. إذن، هذا ما أفعله لأننى أريد العودة للمنزل من أجل أسرتى.

منذ بضع سنوات، ذهبت لإلقاء محاضرة أمام 1200 مدرس فى "هيوستن" وعدت فى نفس اليوم بعد الظهيرة، وأثناء قيادتى السيارة فى طريق العودة للمنزل من المطار، جاءتنى مكالمة من شبكة "فوكس" التليفزيونية المحلية، وكانوا يقومون بإعداد حلقة عن المراهقين الذين يبدون على وفاق رائع مع أسرهم، وكانوا يريدون أن يأتوا للتصوير فى منزلى عند العشاء.

قلت لهم: "علىَّ أن أسأل زوجتى أولاً"، واتصلت هاتفيًا بـ "مارجريت" فرد علىَّ ابنى "زاك" وأخبرنى بأن أمه ذهبت إلى السينما.

فاتصلت بشبكة "فوكس" التليفزيونية مرة أخرى وأخبرتهم أنه لا يمكن التصوير فى المنزل - "مارجريت" لم تكن تحب هذا النوع من المفاجآت - وأنه يمكنهم إجراؤه فى وقت لاحق وسأكلمهم لتحديده. لم أكن أريد أن أضيع الكثير من الوقت لأنه كان وقتًا مثاليًا للتزلج على الماء مع ابنى "زاك".

وعندما نزلت من سيارتى أمام المرآب، كان "زاك" يعد قارب التزلج.

وقلت له: "عندى مفاجأة لك" فى نفس الوقت الذى وقفت فيه سيارة شبكة "فوكس"خلفى.

فسألنى "زاك": "هل فعلت شيئًا سيئًا؟" وهو ينظر إلى السيارة والمصورين وهم ينزلون منها.

لم أفكر فى هذا، وضحكت.

وقبل أن أحصل على فرصة لقول أى شىء ذهب المراسل باتجاه "زاك" ووضع الميكروفون أمامه.

وسأله: "لقد سافر والدك عائدًا من "هيوستن" اليوم حتى يتمكن من التزلج على المياه معك. لقد عرفته لخمسة عشر عامًا وكان دائما هكذا، فماذا يعنى لك هذا؟".

صمت "زاك" للحظة ثم بدأت شفتاه تتحركان، وقال: "يعنى لى أنه يحبنا".

فاحتضنته - وأنا أضحك - وقلت له إننى أسامحه على الأخطاء التى فعلها فى الماضى.

لم تكن شئوننا الأسرية ميسورة على الدوام؛ فقد مرت بنا تجارب مثيرة - وتعيسة - فى السنوات القليلة الماضية، وفى كل شهر من الشهور الستة الأخيرة كانت لدينا متاعب صحية ضخمة - من كل نوع بدءًا من كسور بالركبة والظهر، وصولاً إلى التهاب السحايا الفيروسى.

لكن السبب فى حصولى على ما أملك هو إخلاصى، وتعرف عائلتى وأصدقائى أنهم يستطيعون الاعتماد علىَّ وأننى سأكون موجودًا عندما تكون الأمور رائعة، وأيضا عندما تكون بغيضة، ويعلمون أيضًا أننى أحبهم ليس لأنهم يعطوننى شيئًا أو يفعلون شيئًا من أجلى، ولكن أحبهم لذاتهم.

عندما أعود للمنزل يقول أبنائى: "مرحبًا أبى" لأن هذا هو أنا، فهم لا يقولون "مرحبا أيها الجار" أو "مرحبا أيها الصديق" أو "مرحبًا "بريان" ". عندما ترزق بطفل وتراه لأول مرة سيغمرك هذا الشعور بالحب الاستثنائى. وللأسف، يتلاشى هذا الإحساس عند بعض الناس ويعتبرون الوجود مع أسرهم شيئًا شاقًا، لكن هذا الإحساس الأول لم يتلاش بالنسبة لى، فأنا أتذكره كل يوم.

لا أريد القول بأننى أب أو زوج خارق، أنا فقط شخص عادى، فأنا لا أفعل شيئا لا يستطيع غيرى فعله، ولكنى ألتزم بالإخلاص لأسرتى، وقد أعطانى الله بعض الطاقة فعهدت بهذه الطاقة لأسرتى.

قدوتى فى توجيه الطاقة للبيت هما والداى؛ فقد كانا يحتفظان فى قبو المنزل بالكثير من بكرات شرائط التسجيل والمشاهد المصورة لأخى وأختى وأنا فى مراحل عمرنا المختلفة.

الكثير من العائلات لديهم أفلام مصورة فى المنزل، وتلك التى صورها والدى أظهرت لى كم كانا مخلصين لنا خلال الأوقات العصيبة والأوقات الحلوة على حد سواء. لقد أظهرت لنا تلك الأفلام أن نكون ما نحن عليه خلال الأوقات الحلوة والسيئة من حياة الأسرة.

تملكتنى فكرة الأسرة التى تعرضها هذه الشرائط منذ سنوات قليلة، عندما ذهبت ومعى هدية عيد ميلاد رائعة إلى والدى، فتسللت إلى القبو وأخذت هذه الشرائط إلى منزلى وقضيت يومين فى مشاهدتها. رأيت أول حفاضة استخدمها أخى ورأيت حفل تخرجه فى الجامعة - وكل شىء بين هذين الحدثين - ورأيت نفس الأشياء الخاصة بأختى ثم رأيت نفسى. اتصلت بأخى وأختى وطلبت منهما أن يسجلا أى شىء يريدان قوله لأمى وأبى كما لو كانت هذه

فرصتهما الأخيرة، ثم عملت مع شركة مونتاج لتوصيل المشاهد الرئيسية لكل طفل وإضافة بعض الموسيقى وفى النهاية وضع الرسالة المسجلة.

وعندما اجتمعنا جميعا فى العيد أعطيت والدى نسخة من الفيلم المسجل.

وقلت له: "هذا شىء لا يمكن شراؤه بالمال. نريد فقط أن نعلمكما كم نقدر الحب الذى أعطيتمونا إياه مهما كان الأمر".

وأصبح هذا الفيلم تراثًا فى منزل والدى. تستيقظ أمى فى كل يوم عيد ميلاد لأحدنا وتشاهد المقطع الخاص به وتقول إن هذا كحصولنا على حاضر جديد لميلادنا بالضبط مثل وقت مولدنا.

لديك بالفعل متطلبات الإخلاص، وعليك فقط أن تكون نفسك. أظهر للناس الذين تحبهم أنهم يستطيعون الاعتماد عليك وستحصل على كل ما تحتاج إليه.

قد ترى أن هذا الكلام سهل عندما تسير الأمور على ما يرام، لكن هذا حقيقة حتى عندما تتعرض لخسارة مثل موت شخص ما تحبه، أو عائق أقل فى الألم مثل خسارة وظيفتك أو انفصالك عن صديق.

الشىء الوحيد الذى أنا متأكد منه فى الحياة هو أننا سنمر بخسارة؛ فالناس تموت والأشياء تتحطم والحياة ليست وردية. لا أقصد أن أكون قاسيا، لكن تلك هى الحقائق التى نواجهها، والحل هو أن تتعلم كيف تخفف من حملك حتى تستطيع التقدم للأمام، والإخلاص هو ما يربطك بالناس الذين يستطيعون مساعدتك على فعل هذا.

حدد أولوياتك

لابد أنه قد أصبح معلومًا لديك الآن أن التحلى بالإخلاص يعتمد بشكل كبير على تحديد الأولويات فى حياتك؛ فلا يمكنك أن تفعلها كلها ولا يمكنك أن تحوزها كلها، وإن حاولت فسيؤدى بك هذا إلى الشعور بالإحباط وخيبة الأمل.

بينما كنت أكتب هذه المقالة، سمعت تقريرًا إخباريًّا فى التليفزيون فى الغرفة المجاورة لى عن بعض الأسر التى تعانى ارتفاع أسعار الفائدة على قروض التمويل العقارى؛ مما وضعهم فى خطر خسارة منازلهم - شىء بغيض وأنا لا أريد أن أقلل من هذا الألم.

لكن، ما الذى نسعى خلفه جميعًا؟ إن عالمنا يخبرنا أنه إذا كنا نقود سيارة فارهة أو نعيش فى بيت فخم فنحن نعيش الحياة الجيدة - حتى وإن كنا قد بالغنا فى السحب من حساباتنا البنكية ولم يبق إلا ستون يومًا لخسارة كل شىء.

وأنا أومن بأن كونك مخلصًا فى التعامل مع أموالك هى طريقة أخرى لتكون مخلصا مع الأشخاص المهمين فى حياتك. وقد أسست شركتى برنامجًا إلكترونيًّا Debtwork . com ليساعدك على تحليل أمورك المالية ويعطيك ضوءا أخضر أو أحمر، وفقا لطبيعة معاملاتك، للتخلص من ديونك.

أيمكنك أن تتخيل ما قد يحدث إذا امتلك كل منا ضوءًا كهذا أعلى منزله؟ لو أنه يوجد ضوء كهذا فوق كل منزل فى أمريكا - الضوء الأخضر يظهر أنك مخلص من منظور التعامل مع أموالك، أو أحمر إذا لم تكن كذلك - فكم سيتغير تركيز الناس برأيك؟ أعتقد أن محددات الوجاهة الاجتماعية ستختلف تمامًا. إذا كان الضوء أعلى منزلك أحمر فستعمل على إغلاقه حتى لا يراه جارك أو شريك حياتك؛ فلن تذهب لشراء سيارة جديدة وتتوقع من أصدقائك الإعجاب بها، لكنك

ستتوقع أن يصفوك بالأحمق لأنك تنفق أموالك بينما الضوء الأحمر متوهج أعلى منزلك.

لماذا نود أن نفعل أى شىء لتفادى الإحراج أمام الناس الذين لا نعرفهم، فى حين نكون غير مخلصين - ماديًّا أو بشكل آخر - للأشخاص الذين يعيشون معنا بالفعل؟

لا أقول إن الماديات أمر سيئ أو إنه لا يجب أن تحاول امتلاك منزل فخم أو سيارة لطيفة ، أو أن تحاول السعى إلى الحصول على مقابل مادى نظير النجاح فى العمل؛ فأنا لدىَّ منزل كبير وإسطبل خلفه، ولدىَّ أيضا شاحنة جديدة، وقارب جميل للتزلج، وأحب ألعابى، وقد تصبح زوجتى أقل سعادة إذا لم أمتلك كل ذلك، ولكن على الرغم من كون البيت الكبير والقارب الجميل والسيارة الجديدة كماليات جميلة، فلا يجب أن تكون هى هدفك الأساسى فى الحياة.

ففى الولايات المتحدة الأمريكية يمكننا اختيار العديد من الأشياء، بدءًا بالطعام، مرورًا بالملابس والعلاقات والوظائف، ويمكننا الاختيار كما نريد، ولكن الإخلاص ليس اختياريا؛ فأن تكون مخلصًا هو أن تكون عند حسن ظن الناس من حولك بك وأن تكون عند حسن ظنك بنفسك، وهذا ما أنت هنا من أجله.

الأساس فى الموضوع أن تكون عازمًا على سماع ومعرفة الناس - أن تظهر للناس أنك مستعد للسماع لا للتكلم. إذا كان الشىء الوحيد الذى خرجت به من هذا الفصل هو فكرة أنك قادر على أن تقرر أن تكون مخلصًا وأنك راغب فى معرفة الآخرين - بدلًا من أن تحركك المصالح الشخصية - فقد نجحت فى مهمتى. لكى تعيش الحياة الجيدة، فأنت لا تختار أن تكون شخصًا ما وإنما تختار أن تعرف شخصًا ما؛ فالعديد من الناس لديهم معارف والحياة الجيدة هى

اكتساب الأصدقاء- قبل أن تضطر للاحتياج إليهم.

اعرف متى تبتعد عنهم

أكثر المحادثات إيلاما بالنسبة لى دارت بينى وبين الناس الذين كسر قلبهم شخص عزيز فى حياتهم: ربما تكون زوجة خانها زوجها أو ربما يكون صديقًا غشه صديقه؛ فهؤلاء الأشخاص يشعرون بالكثير من الألم. وقد سألونى كيف يمكننى أن أوجه الحديث عن الإخلاص للأشخاص الذين سببوا كل هذا الضرر.

وعلى الرغم من أننى شخص متفائل بالطبيعة، إلا أننى أعرف أن بعض الأشخاص ليسوا قادرين على أن يكونوا مخلصين؛ فهم لا يملكون ما يملكه معظمنا بالطبيعة لبناء علاقات قوية قائمة على الثقة مع الناس الذين نحبهم ويحبوننا.

إننى أؤمن بأن وظيفتك هى أن تصبح مخلصًا، ولكن إن لم تنجح فى التعامل مع شخص ما فى حياتك - إن لم تستطع تغيير السلوك السيئ لهذا الشخص - إذن، فلتغير الشخص نفسه: أو بعبارة أخرى، عندما تفقد الأمل فى التأثير فيه، فهذا وقت الابتعاد عنه.

إذا أساء لك أحدهم بدنيا أو عاطفيا أو حتى ماليا، فأنت لا تدين بالإخلاص لهذا الشخص، ولكن تدين بالإخلاص لنفسك ولسلامتك الشخصية، والمهم ألا تفقد القدرة على أن تكون مخلصًا، فقد كان لديك الإخلاص من البداية؛ فعندما تزوجت كنت تحاول مساعدة زوجتك وكنت تحاول أن تصبح صديقا لها وكنت تحاول أن تعمل معها، فلا تدع الخبرات السيئة تؤثر بالسلب على قدرتك على منح الإخلاص مرة أخرى؛ فإذا كنت فقدت القدرة على أن تكون مخلصًا لأن شخصًا آخر انتزعها منك فقد حان الوقت لاستعادتها.

إننا نتكلم اليوم عن اليوم، وليس البارحة، فإذا استعدت قدرتك على أن تصبح مخلصًا فقد حصلت على شىء لا يستطيع المال شراؤه، وهو شىء من أكثر الأشياء قيمة، والتى يمكن أن تمنحها لشخص آخر. هل تعلم عدد الأغنياء الذين أكلمهم شهرًا بعد آخر والدموع تملأ أعينهم لأن حياتهم فارغة؟ لقد قالوا إنهم على استعداد لإعطائى ملايين الدولارات إذا استطعت أن أساعدهم على الحصول على شخص فى حياتهم - صديق أو زوجة - يعلمون أنه خلق من أجلهم. يوضح لك هذا الأمر أن المال مهم وأنه شىء جميل أن نمتلك المال، ولكن الأجمل أن نمتلك الإخلاص.

بالعودة إلى الماضى، عندما كنت أسافر وأضع برامج للمحاضرين الآخرين، فقد قررت أن أفتح سوقًا جديدة فى منطقة "ميدوست"، فأخبرت ابنى أننى سأغيب لمدة تسعة أسابيع وأننى أريد أن يساعد أمه فى أعمال المنزل وفى إطعام الحصان والكلاب.

قلت له: "لدى أهدافى الخاصة من هذه الرحلة، فإذا حققت ما طلبته منك خلال غيابى، فما الذى تريده كمكافأة؟".

وقبل أن أكمل الجملة...

أجابنى: "دراجة".

قفزنا فى السيارة وذهبنا إلى المدينة حيث أشار إلى الدراجة التى اختارها وركب عليها والتقطت له صورا.

وعقدت صفقة مع "جون" أنه إذا حققتُ ما أسعى إليه فى هذه الرحلة ونفذ هو الجزء الخاص به من الصفقة، فعندما أعود سأشترى له الدراجة.

وبعد ستة أسابيع...

كانت أسوأ ستة أسابيع فى حياتى المهنية، لم يحدث شىء كما كان متوقعًا، وكل ما لمسته تحول إلى تراب، وفقدت كل إيمانى فى قدرتى على الاستمرار فى هذا العمل. عدت إلى غرفتى بالفندق واتصلت بزوجتى "مارجريت" لأخبرها أنى سأعود للبيت، ولكن المكالمة مرت من "مارجريت" إلى "جون" الذى قال لى:

"أبى لقد وفيت بالجزء الخاص بى من الاتفاق، فهل سأحصل على الدراجة؟".

وكان هذا أقل ما شعرت به ذلك اليوم، فكرت لو أننى أخبرت ابنى بفشلى فقد يتعلم أن الفشل شىء مقبول فى الحياة، لكنى فكرت أن "جون" و"مارجريت" كانا يعلمان أننى قادر على إعانتهما، وكان علىَّ أن أستعيد الإيمان بقدرتى على العمل بجد لأحاول أن أجعل الرحلة ناجحة.

فقلت لـ"جون": "أخبر أمك بأننى سأكلمها غدًا لأخبرها بشىء جديد"، وأغلقت السماعة.

تحول اليوم التالى ليصبح يومًا جيدًا، وتمت الرحلة بنجاح. و...نعم، حصل "جون" على الدراجة.

أعلم أننى محظوظ للغاية لأنه يوجد فى حياتى أشخاص يدعموننى خلال الأوقات السعيدة والأوقات العصيبة، وحتى إن لم يكن لديك مثلهم فى حياتك الآن - زوجة أو صديق أو قريب - فلا تفقد الأمل، فسيريك شخص ما - ربما يكون غريبًا تمامًا - أن الحفاظ على إيمانك بفكرة الالتزام ليس مضيعة للوقت.

خطة عمل لثمانٍ وأربعين ساعة

1. **لا تقل إنك ملتزم، بل أظهر هذا.** من السهل أن تعد طفلك بأنك ستحضر معه مباراة كرة القدم الاثنين القادم. لا تقدم وعودًا، بل اذهب إليها. وبدلاً من أن تعد مديرك بأنك ستتقدم بالعمل، افعل هذا.

2. **اعتذر.** اختر شخصا مهمًّا يستحق الاعتذار وقدمه له؛ فكلنا لسنا مخلصين لحد الكمال - ربما كانت هناك كذبة بيضاء أو فاتورة لم يتم دفعها أو مكالمة هاتفية لم نرد عليها. استخدم الثمانى والأربعين ساعة هذه للقيام بالشىء المناسب.

3. **أعد قائمتين:** الأولى، قائمة بالأشياء التى التزمت بالقيام بها، وأخرى بالأشياء التى لم تكن مخلصا تجاهها. يمكن أن تتضمن القوائم أشياء متعلقة بحياتك المالية (توازن دفتر الشيكات ومشاركتك فى صندوق المعاشات والتخلص من ديونك (قم بزيارة موقع Debtwork . Com) وقوتك البدنية (التدريب بانتظام) والتوازن بين العمل والبيت (قضاء الوقت مع أسرتك) أو أى شىء آخر تعتقد أنه مهم. وليس بالضرورة أن تتعلق بـ"الخطايا"؛ فهى تتعلق بالالتزام بإدارة حياتك بشكل أفضل.

4. **عِد بما تستطيع أن تفعل.** توقف عن تقديم الوعود، وسيتسبب هذا فى تحسن حياتك؛ لأنك عندما تقدم الكثير من الوعود ولا تستطيع الوفاء بها، ستشعر بالندم الذى سيؤثر عليك بالسلب ويبعدك عن الحصول على الحياة الجيدة.

5. **اقض الوقت مع الأشخاص المخلصين.** اكتب اسم ثلاثة أشخاص من الأصدقاء المخلصين الذين تحب أن تصبح مثلهم واجعل الجلوس معهم أسبوعيًّا من أولوياتك.

القاعدة السادسة

اخلق عادات جديدة

لقد قضينا الخمسة فصول السابقة فى التحدث عن قواعد الحياة الجيدة التى تحتاج إليها لإعادة التواصل مع "لماذا"، وأنا أعتقد أن فهم السببية فى الحياة هو أهم ما يمكن أن يفعله أحدنا.

وعلى الرغم من هذا، ففى هذا الفصل سنأخذ راحة من التكلم عن السببية ونستعرض القليل عن الكيفية.

لقد أخذت عهدًا على نفسك بأن تتعلم وتتغير؛ لذا فأنت تفهم لماذا تتبع قلبك خلال ثمانٍ وأربعين ساعة من العمل على شىء دعاك هاتف داخلى لفعله، وتعلم لماذا ينبغى أن يكون الاخلاص لنفسك - وللناس المهمين بالنسبة لك - شيئًا مصيريًا.

كل تلك الأشياء خطوات كبيرة.

ورغم أننى أحب أن أعدك بأنه بمقدورك الحصول على كل ما تريد بإشارة من أصبعك، إلا أن الحياة ليست كذك بالمرة.

نحن جميعًا نمتلك مجموعة عادات اعتدنا فعلها لسنوات، العديد من تلك العادات رائع: عندما تنتهى من عشائك تنهض تلقائيا للمساعدة فى غسل الأطباق، أو عندما تأتى فتاة الكشافة إلى بابك لتبيع البسكويت تصبح تلقائيا كريمًا جدًا معها، وربما تكون عظيمًا فى رعاية شخص ما، وممارسة التمارين الرياضية بانتظام، والتطور أو ربما كنت الشخص الذى يمثل حلقة الوصل بين أصدقاء المدرسة ويظل محافظًا على تلك الصداقة (أطلق على هذا الشخص اسم "الصمغ"، وبالنسبة لنا هو "بريان وارنر").

على الجانب الآخر، لدينا جميعًا عادات لا نفخر بها: ربما تبذر فى إنفاق نقودك أو تدخن بشراهة أو تأكل كثيرًا من الطعام أو تكون مدمنًا للعقاقير.

إن معتقداتك شىء، أما عاداتك فهى مجموع ما أنت عليه كشخص يومًا بعد آخر. أخبرنى عن عاداتك - والناس الذين تقضى الوقت معهم- وسأريك مكانك فى الحياة.

إننى لا أبغى هنا أن أحكم على عاداتك، ولكنى أرغب فقط فى أن أضعك فى مكان تستطيع منه عمل تقييم عادل لها، وأريدك أن تتخذ قرارًا عاقلًا بأن تختار العادات التى ستكتسبها. عندما تفعل ذلك، ستسيطر على حياتك بدلاً من أن تسيطر عليك عاداتك، وهذا بالتأكيد من قواعد الحياة الجيدة.

العادات الجيدة والعادات السيئة تأتيان من مكان واحد

إذا كنت تعتقد أننى أتأهب لإخبارك عن كل الأشياء التى تحتاج إليها لتتوقف عن فعل أشياء معينة لأنها ضارة بك، فأنت مخطئ بنسبة مائة بالمائة، فبعض العادات ضارة لك بدنيًّا (مثل التدخين والأكل الكثير) وماديًّا (شراء ما لا يمكنك تحمله ببطاقة الائتمان) ولكن مثلما قلت لك سابقًا، فإن هدفى فى هذا الفصل هو أن ترى ما تفعله فى فترة معينة، ثم تقرر ما إذا كنت ستستمر فيه أم لا، وألا تنغمس فى عادات روتينية طائشة.

الطبيعة البشرية ثابتة جدًّا، فكلنا تقودنا رغباتنا، وكلنا نحب عمل أشياء تمنحنا الشعور بالاستمتاع، حتى إن كانت هذه الأشياء ستؤثر علينا بالسلب على المدى الطويل، وخير مثال على هذا: السجائر؛ فالنيكوتين مخدر، وعندما تستنشقه من خلال السيجارة فإن هذا

يمنحك شعورًا جيدًا (أنا أعرف هذا لأننى كنت أمضغ التبغ لفترة طويلة)، ومن ثم تصبح مدمنًا للإحساس الذى يمنحك إياه النيكوتين، ونفس الشىء ينطبق على الكحوليات والطعام للشخص الذى يدمن الإحساس الذى يمنحانه إياه.

الجزء القوى الآخر من لغز الإدمان هذا هو العنصر الاجتماعى، فربما تعرف أن التدخين والإفراط فى الأكل مضرّان لك، ولكن هذا شىء تفعله مع أصدقائك ولا تريد أن تقلع عن الجانب الاجتماعى فى هذه العادة، فتبرر المخاطر البدنية. لكن السبب الذى جعلك تخرج من البيت لتدخن سيجارة عندما تكون درجة الحرارة عشرين هو نفس السبب الذى يجعل الناس يستيقظون عند السادسة ويذهبون للعمل؛ فأولئك الذين يذهبون للعمل يستمتعون ولكن بطريقة أخرى.

من الواضح أنه ليس لكل عادة عنصر بدنى؛ فعندما تتكلم عن شىء يتعلق بفئة "المسئولية" مثل إدارة أموالك أو تنظيم وقتك، فإن العادة ترتبها بالمعرفة والمقاومة.

المعرفة عنصر واضح: ربما تدير أموالك بطريقة قاصرة؛ لأن أحدًا لم يعلمك كيف تديرها بالشكل المناسب، وقد عانيت، شخصيًّا، من هذا لفترة طويلة لأن والدىّ كانا يعتقدان أن المال ليس شيئًا يجب أن تتكلم فيه الأسرة، ولهذا لم أتعلم كيف أدير أموالى.

الجزء الآخر هو المقاومة، فعندما تكون مقاومتك ضعيفة، فربما تقع فى عادة الإفراط فى أكل الطعام غير الصحى؛ لأنه من السهل أن تتوقف وتحصل عليه وأنت تقود سيارتك فى طريقك عائدًا للمنزل، بدلاً من التفكير فى الوجبة الصحية التى ستقوم بطهيها فى المنزل، أو ربما تقوم بدفع فائدة عالية على بطاقتك الائتمانية أو التمويل العقارى الخاص بك لأنك لم تستغل الوقت للبحث عن بدائل أفضل.

ما من شك أن الناس يغرقون فى الكسل بسهولة؛ فإذا لم يدفعك أحد لعمل شىء ما يكسبك الراحة الفورية، فسيكون سهلاً جدًا أن تؤجل هذا الشىء حتى يصبح مشكلة كبيرة. أضف إلى ذلك أن أسلوب المعيشة الحديث يرتبط بوسائل الراحة - أشياء أسرع وأرخص وأسهل - ومن السهل أن نرى كم نقع فى فخ هذه الأشياء.

يمكن لأصحاب الشركات التى تبيع المياه المعدنية أن يتكلموا كما يشاءون عن مدى احتياج الناس لهذه المياه لأنها على درجة كبيرة من النقاء، ولكنى أعتقد أن السبب الذى يجعلك تشتريها هو أنك تستطيع حملها معك. كان أبنائى يشربون الكثير من الكوكاكولا - غالبًا لأنها كانت فى الثلاجة - ولم يكن يعجبنى أنهم يشربون الكثير من السكر والكافيين الموجود بها. لذا ذهبت إلى سلسلة محلات Sam ' s Club واشتريت كمية كبيرة من زجاجات المياه المعدنية، ومن المؤكد أن الجيران اعتقدوا أننى أستعد لنهاية العالم، ولكنى فقط كنت أستبدل بالكوكاكولا الموجودة بالثلاجة زجاجات المياه المعدنية، وعندما أصبحت المياه باردة، شربها الأطفال ولم يحسوا بافتقادهم الصودا.

إن ما أريد أن أريك إياه هنا ليس قائمة كبيرة من العادات السيئة التى تحتاج لتغييرها، ولكنى أريد أن أريك أن التخلص من كل العادات السيئة واكتساب أخرى مفيدة ليس بالشىء الصعب.

الحقيقة الثابتة عن العادات أنها شىء تكرره ببساطة مرة بعد أخرى، فإذا استطعت أن تقرر أن تركز على العادة التى تريد اكتسابها وتقرر أن تكرر فعلها لمدة واحد وعشرين يومًا، فستدرب عقلك وجسدك على عدم مقاومة العادة التى اخترتها، وهكذا ستتماشى مع حالتك النفسية، وليس عكسها.

حدد ما هو سيئ وما هو جيد- بالنسبة لك

أذكرك مرة أخرى بأننى لست المتزمت الذى يعتقد أنك يجب ألا تستمتع بسيجارة أو زجاجة كوكاكولا؛ فهذا بالفعل ليس ما أريد توضيحه هنا، بل إن ما أقوله هنا هو أننى أريدك أن تحدد عاداتك بنفسك.

إن العادات التى تسيطر عليك بدلاً من أن تسيطر أنت عليها - العادات التى لا يمكنك التخلص منها بسهولة - هى عادات سيئة. ويمكننى أن أحكى لك العديد من القصص عن إدمان العقاقير والشراب، ولكنى أعتقد أنك تعلم أنه يجب الابتعاد عن هذه العادات؛ غير أننى أتكلم عن تلك العادات التى يمكن أن تتسلل إليك دون أن تدرى.

عندما ازدهرت شركتى وأصبحت فى أعلى مستوياتها، قررنا أنا وأسرتى أن نحقق حلمنا الكبير بأن نمتلك منزلاً على البحيرة، وحددنا المكان الذى نتمناه بمدينة "لوكاس" بولاية "تكساس"، وعلى الرغم من أنه كان يمكننى أن أضع المركب على شاحنتى وأصبح فوق المياه خلال خمس دقائق، فإننى أعتقد أننى لم أذهب إلى البحيرة خلال الستة أعوام الأولى من الإقامة بمدينة "لوكاس" أكثر من ست مرات. فقد كان المكتب يقع فى الطريق بين المنزل والمطار؛ فكانت عادة لدىَّ أن أتوقف للاطمئنان على شىء ما بالمكتب فى طريق عودتى من رحلة ما إلى المنزل.

وكثيرًا ما كان يتحول هذا الشىء إلى شيئين أو ثلاثة أو أكثر، وكنت أظل هناك حتى السابعة أو الثامنة. إن الإفراط فى الجدية بالعمل - أو التراخى فيه - عادة سيئة للغاية، وأخيرًا، وصلتنى رسالة من

زوجتى تسألنى فيها لماذا تكبدنا عناء الانتقال إلى منزل قرب بحيرة بينما لا نراها أبدًا. لذا، نقلت مكتبى ليصبح فى اتجاه معاكس لاتجاه المطار، واشترينا قاربًا للتزلج على الماء وتعهدت أمام نفسى أن أعود للمنزل فى فترة الظهيرة حيث يعود أبنائى من المدرسة حتى نستطيع الذهاب للتزلج على الماء. والآن، فى الصيف، نخرج إلى البحيرة ستة أيام فى الأسبوع.

لكى تقيِّم عاداتك عليك أن تكون صادقًا مع نفسك، فربما يوجد شىء اعتدت فعله فى حياتك اليومية لفترة طويلة، وكان يناسبك؛ لأنك كنت أصغر وأقوى وتركيزك أعلى. الأكل مثال جيد على هذا: فقد تغير معدل التمثيل الغذائى لديك بسبب تقدمك فى العمر، ومجرد أنك كنت تأكل هذا الطعام لمدة خمسة وثلاثين عامًا لا يعنى أن ذلك سيناسبك وأنت فى عمر الخمسين، فإذا لم تحترس لعاداتك، فقد تحولك هذه الشطائر - التى كانت مناسبة لك فى عمر الثلاثين - إلى رجل بدين فى منتصف العمر.

حينما تتوخى الحذر ولا تدع عاداتك تسيطر عليك، فإنك تكتسب القدرة على القيام بالعمل بشكل أفضل للحفاظ على حياة متوازنة ومريحة، وهذا لا يعنى أن تتخلص من كل الأشياء التى تستمتع بفعلها وتتبع خطة محبطة لعدم المرح، فأنا أحب أن أمرح مثل أى شخص آخر ولكننى توصلت لمجموعة من العادات التى تناسب احتياجاتى.

فلنتكلم عن التدخين على سبيل المثال: لقد اكتسبت حب التدخين من عائلتى، وكنت أعلم أن هذا الحب قد يوقعنى فى المشاكل سريعًا، ولكنى لم أكن أصدق أن وضع قاعدة تمنعنى من الذهاب إلى "ألمانيا" للتدخين فى مهرجان "أكتوبيرفست" هناك أو أن أشرب

سيجارة عند صديقى، سيكون حلاً لهذا، وبدلا من ذلك يمكن أن أظل مدخنًا منتظمًا حتى تأتى هذه الخطوة القاسية فى حياتى لأقلع عن كل التدخين - مثلما اضطر صديقى أن يفعل - أو أن أكون صادقًا مع نفسى حول الحدود التى لا يمكن أن أتخطاها وأضع نظامًا يساعدنى على أن أحصل على متعتى بطريقة معتدلة، وقررت أن أقلع عن التدخين إلا فى أيام الإجازة من المدرسة - السبت والأحد.

المفتاح للحصول على الحياة الجيدة هو أن تسيطر على عاداتك حتى لا تسيطر هى عليك - وبذلك تجبر نفسك على فعل شىء قاسٍ لاحقًا؛ فالناس يصابون بداء البول السكرى وهم فى منتصف العمر لأنهم لا يستطيعون السيطرة على الطعام الذى يأكلونه. ألا تفضل أن تتخلى عن قطعة فطير من حين لآخر على أن تتوقف عن تناولها للأبد عندما تصل لسن الخمسين؟ بالنسبة لى، هذا الاختيار أسهل.

الحقيقة هى أن الأشياء التى جعلت الحياة فى أمريكا سهلة هى نفس الأشياء التى جعلتنا نبقى على عاداتنا - أيًا كانت - كما هى، فلم يوجد بمجتمع على مر العصور كمية وأنواع الطعام التى نمتلكها الآن؛ فمخازن محلات البقالة ستنفجر مما فيها من كل أنواع الطعام التى يمكنك أن تتخيلها - والتى لا يستطيع بعض آبائنا - تخيلها - بفضل علوم الطعام. وعلى الرغم من كون فكرة الطعام المجمد عظيمة لأنها تحافظ على الطعام صالحًا للاستخدام لشهور طويلة ويستطيع ابنك الحصول على الكاتشب إذا كان هذا ما يريده حقًا، فإن ملايين الناس فى المدينة يعانون السمنة؛ لأن كل فكرتهم عن الطعام أنه شىء ما يلتقطونه من مطاعم الوجبات السريعة.

الجزء الثانى من هذه المعادلة هو حقيقة أننا لا نحتاج لاستهلاك الكثير من الطاقة لنعيش مثلما اعتدنا أن نفعل فى السابق، فنحن

نقضى معظم أوقاتنا فى السيارات و الطائرات والمصاعد، ولم يعد الكثير من الناس يفعلون شيئا بسيطًا كالمشى بجانب آلة جز العشب.

قد تكون تلك الأشياء هى التفسير لما يحدث للناس اليوم، ولكنى لا أعتقد أنها أسباب كافية - أو شرعية. فكما قلت سابقًا، فإن الحياة الجيدة تتعلق بتحقيق السيطرة على الأشياء التى يمكنك السيطرة عليها فى حياتك، والعادات هى بعض تلك الأشياء.

هل تريد تغيير عاداتك السيئة؟ هل تتمنى أن تتمكن من الإقلاع عن الأشياء التى تضيع وقتك وتضر بصحتك، أو بطريقة أخرى: هل تود أن تحصل على الحياة الجيدة؟ لا يهم أن تهز رأسك موافقًا على هذه الأسئلة، لأنك تعبت ومرضت من كونك متعبًا ومريضاً، أو لأنك متحفز للتخلص من عاداتك السيئة حتى تستطيع أن تكون أكثر نشاطًا فى علاقتك مع أبنائك أو أكثر إنتاجًا أكثر فى العمل.

وبغض النظر عن دوافعك، فإذا أردت العمل على تغيير عاداتك ومتابعة القراءة، سأريك بعض الأشياء التى جعلت هذه العملية سهلة بالنسبة لى.

استخدم الإدمان بطريقة مثمرة

يعلم كل شخص يحاول الإقلاع عن التدخين أو عن عادة قضم أظافره - أو أى عادة أخرى متأصلة لديه - أن الطبيعة الإنسانية ليست بالشىء الذى يمكن تغييره بسهولة، فجميعنا نفضل الروتين، وعندما نتعلق بعادات معينة، فلن يكون من السهل التخلص منها.

طبقا لعلم النفس، فإن جسدك يستغرق على الأقل واحداً وعشرين يوما للتخلص من عادة معينة أو إدمان شىء ما مثل الكافيين أو السكر أو النيكوتين،أما عقلك فيستغرق أمدًا طويلاً للتخلص من

المحفزات التى تجعلك تريد أن تشرب الصودا أو تأكل قطعة شيكولاتة أو تدخن سيجارة.

لماذا يستغرق عقلك واحدًا وعشرين يومًا ليتكيف مع الوضع الجديد؟ قام الباحثون بعمل كل أنواع الدراسات حول الإدمان ليتوصلوا إلى تحديد الإطار الزمنى الذى يتراوح ما بين ثلاثة أسابيع إلى شهر لهذا الغرض. لكن بالنسبة لى فإن الاستدلال الأكثر وضوحًا لهذا هو ما ذكره الأطباء خلال الحرب العالمية الأولى الذين اضطروا لبتر الأعضاء فى ظروف غاية فى الصعوبة، وكان الجنود يشعرون بالألم فى أعضائهم التى لم تعد موجودة، ثم يبدأ الألم فى التلاشى بعد ثلاثة أسابيع من إجراء العملية.

إذن، فالخطوة الأولى هى أن تهزم العامل النفسى للإدمان بالتركيز والعزيمة خلال أول واحد وعشرين يومًا. والعكس صحيح أيضًا من حيث البدء فى عادة جديدة، فإذا كنت تريد أن تحافظ على ممارسة التمارين الرياضية، عليك أن تقوم بممارستها لمدة واحد وعشرين يومًا - ويفضل جماعيًا - لتبدأ فى "إدمان" ممارستها.

وأهم خطوة هى أن تركز تفكيرك على شىء آخر بجانب العادة التى تريد التخلص منها؛ فهكذا يحدث استبدال العادات، حيث تستخدم رغبة عقلك فى تكوين عادة - أو إدمان - لصالحك. وعندما تقرر استبدال إدمانك بشىء آخر فأنت تساعد عقلك على إعادة توجيه تركيزه.

هل قابلت من قبل شخصًا للمرة الأولى وبعد أن سلمت عليه نسيت اسمه؟ هذا لأنك لم تكن موجودًا، فلم تكن تركز على ما تفعله. إننى أقابل أكثر من خمسين شخصًا يوميًا - فى المتوسط - ويعتمد عملى على تذكر الأسماء والوجوه. لذا، أتباطأ قليلاً وأركز فى كل اسم، فأنا

أركز حتى على لون عين كل واحد منهم وأردد الاسم داخليًّا بعدما أسمعه وأتخذ قرارًا بألا أنساه، وكل هذا قبل أن أستمع إلى ما يقوله الرجل - وبالطبع قبل أن أضطر للإجابة عما يقول.

إن تغيير نفسك فيما يتعلق بالعادات يشبه هذا الأمر بالضبط؛ فاتخاذ قرار بأن تقوم بالتركيز هو أكبر خطوة وأقواها، والسؤال الذى يتبقى لدينا هو: بماذا ستستبدل عادتك القديمة؟ اطلب النصيحة، أو فكر فى شىء كثيرًا ما أردت أن تجربه، مثل تعلم لغة جديدة، أو اطلب النصيحة، أو فكر وابدأ فى فعله، أو يمكن أن تحتفظ بجزء من طقوسك القديمة كما هو، ولكن ابحث له عن شكل جديد قد يكون أفضل.

لنقل إنك تحب الأكل، وعندما تجتمع وعائلتك فإنكم جميعًا تأكلون وتتحدثون حتى وقت متأخر من الليل، ويكون المشهد رائعًا والصورة مليئة بحالة من الصحة النفسية والاستقرار، ولكن كل شخص داخل هذه الصورة يكون زائدًا على وزنه بأربعين كيلو جرامًا، وهذا ما يجب تغييره فى هذه الصورة.

هل الإجابة هى أن تتوقف عن فعل هذا؟ بالطبع لا، فأنا أعرف عائلة تعد حفل عشاء، وبعد العشاء ينهضون ويمشون قليلاً، بدلاً من الجلوس على الطاولة لساعة كاملة لتبادل الحديث والنقاش - وأكل المزيد.

يعتبر تدخين السجائر إدمانًا قويًّا للغاية لأنها تحتوى على النيكوتين، ولطقوس التدخين؛ فأنت بكل بساطة تطلب من عقلك وجسمك أن يتوقفا فجأة دون أن تمنحهما عادة أخرى بديلة للتدخين، والأشخاص الذين أعرفهم استطاعوا استبدال التدخين بمساعدة اللصقات الطبية أو اللبان الموجود فى الأسواق، ولكنى أعتقد أنه من

المهم ألا تستخدم الوسائل الطبية؛ لأنك لا تريد أن تشعر بأنه يتم جذبك لأن تكون مدخنًا مرة ثانية إذا لم تستطع الحصول على تلك اللصقة أو اللبان لسبب أو آخر.

لا يهم ماذا ستختار لاستبدال عادة - طالما كان ما ستختاره ليس مضرا- فربما تختار الحياكة (لأنها تُبقى اليدين مشغولتين) أو أعمال النجارة، فالمهم أن تختار شيئًا.

لا تجعل العادة هى التى تختارك.

عندما كنت فى العاشرة ذهبت مع صديق لى إلى مسابقات رعاة البقر للصغار، وبطريقة ما وجدنا علبة تبغ للمضغ - وإذا كنت لا تعرف أى شىء عن مسابقات رعاة البقر، فمضغ التبغ جزء أساسى من هذه الرياضة - وظننا أنه ما من أحد يرانا حتى أمسكنا أبى وهى معنا، وبدلا من أن يضربنا ذهب واشترى علبة أخرى من التبغ وقال إذا كنتما ستجربانها فلنجربها معًا.

ويمكنك أن تخمن ما حدث بعد ذلك! فقد أخذت كتلة كبيرة من التبغ من العلبة وقذفتها فى فمى، والخطوة التالية هى أن تبصق اللعاب من فمك، ولكنى لم أفعل وشعرت بكهرباء تسرى فى جسدى بالكامل واصفر وجهى، ثم تقيأت بعنف مرة بعد أخرى بطريقة لم تحدث من قبل ولا من بعد - وكانت هذه التجربة كافية لترعبنى من التبغ حتى التحقت بالكلية.

لقد عدت لممارسة رياضة رعاة البقر؛ فقد كانت جزءًا لا يتجزأ من الثقافة هناك، الأمر الذى جعلنى أعود للتبغ مرة أخرى - مع الحرص على أن أبصق اللعاب - وقد كرهت "مارجريت" ذلك، ودائمًا ما كانت تطلب منى التوقف عن مضغ التبغ ولكنى لم أرد ذلك- أو لم أستطع

ذلك.

ولكن ذلك لم يحدث بعد ميلاد ابنتى؛ فقد سألتنى "مارجريت" :"هل تحب أن تراك ابنتك وأنت تبصق اللعاب من فمك؟"، فعلمت أننى يجب أن أغير هذه العادة.

لقد مضغت تبغًا بما فيه الكفاية ليستمر مؤسس شركة التبغ "ريجلى" فى أعماله مدى الحياة، وكنت أذهب إلى التمرين فى كل مرة وأنا أشعر بالحاجة إلى التبغ. كنت أرتدى حذائى وأجرى (أو أمشى) لأميال قليلة أو أصعد على جهاز الجرى الكهربائى، ولن أقول لك إنه كان أمرًا سهلاً، ولكن تدريجيًّا تعوَّد عقلى على تدافع مادة الإندروفين الناتجة عن المجهود الذى أبذله كبديل للمادة الناتجة من مضغ التبغ وكان من الصعب جدًّا أن أقوم ببعض الأعمال التى كنت أستمتع بفعلها وأنا أمضغ التبغ - مثل ركوب الحصان والصيد أو حتى ركوب القارب.

وكما قلت سابقًا، لقد كنت مدمنًا من قبل، وكان من السهل جدًّا أن أعود إلى عادة مضغ التبغ، وهذا هو السبب الذى جعل من المهم أن أستبدل بهذا الإدمان شيئاً آخر، وكان حافز ابنتى الجديدة قويًّا جدًّا لقيامى لهذا.

العادة الوحيدة التى تحتاج إليها لبقية حياتك

مازلنا نتكلم عن قائمة من العادات السيئة والجيدة وكيفية تحديد العادات التى تفيدك والعادات التى لا تفيدك، أنا لست هنا للحكم على العادة التى ستحسن حياتك، ولكنى أريد أن أخبرك عن عادة كانت دائمًا ملازمة للأشخاص الناجحين الذين تعاملت معهم: وضع أهداف.

ربما تقول لنفسك: "شىء ليس بجديد... كنت أسمع هذا طوال

حياتى".

ربما، ولكنى لا أتكلم عن أشياء مثل: "سيكون من الرائع أن أمتلك زحافة الجليد يومًا ما" أو "يجب أن أبدأ التدريب مرة أخرى".

ولكنى أتكلم عن تخصيص بعض الوقت لوضع مجموعة صغيرة - طويلة المدى - من الأهداف، وكتابتها. أنا أقوم بخطوة أبعد من ذلك وأكتب قائمتى ثم أغلفها - لأنك عندما تغلفها يمكنها السفر معك، ويجب على الأهداف أن تسافر معك دائمًا - وأضعها فى محفظتى.

لماذا؟ بسبب "لو هولتز".

لقد استضفت القائد السابق لفريق "نوتردام" فى إحدى ندواتى، وقبل العرض كنا نتعرف إلى بعض ونتحدث قليلاً، وبعد دقائق قليلة سألنى عما إذا كنت أرغب فى أن أرى قائمة أهدافه.

وكيف تقول لا لـ"لو هولتز"؟.

أخرج قطعة ورق من الجيب الأمامى لقميصه وأعطاها لى، وقبل أن أنظر إلى أول هدف، قال:" الآن اسمح لى بأن أرى قائمتك".

وشعرت كأنه وضع خطاف صيد السمك فى فمى.

فتلعثمت وقلت: "ليست معى". وها أنا، أدير شركة بها أكثر من ستين موظفاً، وأهدافى ليست معى - على الرغم من أننى سمعت أكثر من مرة عن مدى أهمية إعدادها وكتابتها وحملها معى".

فسحب الورقة من يدى وطواها وأعادها إلى جيب قميصه، وقال لى: "لا يمكنك أن ترى ورقتى حتى ترينى ورقتك".

تعهدت فى ذلك اليوم ألا أضع نفسى فى هذا الموقف مجددًا، ليس

فقط عندما يقف "لو هولتز" أمام منزلى، ولكنى أردت أن أعرف إلى ماذا كنت أهدف.

فذهبت إلى المنزل فى هذه الليلة وكتبت أهدافى الخمسة:

1. أن أصبح زوجًا جيدًا

2. أن أصبح أبًا جيدًا

3. أن أقرأ يوميًّا

4. أن أتدرب أربع مرات أسبوعيًّا

5. أن أركز على سبب فعلى لما أفعله، وليس فقط كيفية فعله.

ولم أتوقف عند هذ الحد؛ فقد طلبت من زوجتى وأبنائى أن يفعلوا مثلى، ثم أخذت القوائم الثلاث وذهبت إلى محلات "كينكو" للطباعة وغلفتها جميعًا، ثم أعطيت نسخة لكل واحد منهم واحتفظت بنسخة منه جميعا معى.

وقد اعتدنا أن نضع قائمة بالأهداف الجديدة حينما ننجز الأهداف القديمة - ليس كتلك القرارات المؤقتة التى تُتخذ فى بداية كل عام جديد، ولكنها تغييرات حقيقية دائمة للحياة.

عندما قارب أبنائى سن السادسة عشرة، أخبرت كلاًّ منهم بأن من سيحقق أهداف قائمته التى تضم ثمانية عشر هدفًا، سأعطيه سيارة كهدية لعيد ميلاده. وقد اندفعت ابنتى (أكبر أولادى) فى تحقيق أهدافها، وقبل عيد ميلادها بثلاثين يوما، اشتريت لها سيارة بيضاء من طراز "فورد موستانج". لماذا قبل ثلاثين يوما؟ لأن إعطاء المفاتيح لأول مرة لفتاة فى السادسة عشرة من عمرها ورؤيتها وهى

تنهب الطريق من الممكن أن يؤدى إلى مشاكل، لذا من الأفضل إعطاؤها السيارة وهى غير مرخص لها لقيادتها لكى تأخذ بعض الوقت فى التكيف مع حقيقة أن السيارة موجودة.

عندما وصلت "نيكول" للسادسة عشرة من عمرها قادت سيارتها للمرة الأولى. وعندما رأى ابنى الأصغر منها - "جون" - أن أخته قد نجحت، أراد أن ينجح هو الآخر- وهذا ما يتكلم عنه هذا الكتاب: تحديد الأهداف والانطلاق فى تحقيقها- وأراد الحياة الجيدة لنفسه.

لقد أعطانى "جون" قائمته وعقدت نفس الاتفاق معه، وعندما وصل للسادسة عشر من عمره، أخذته إلى مدينة "كولورادو سبرينجز"، واشتريت له شاحنة أبى المستعملة "فورد إف -150" (مهلاً، الأولاد يقودون بجنون أكثر من البنات.... كنت أعرف ذلك بالفطرة) وظل يقود هذه السيارة حتى وصل أخوه "زاك" لسن السادسة عشرة، ومن ثم أخذها منه. إن الجائزة التى وُضعت لتحقيق أهدافهم، أعطتهم الحافز ليحافظوا على تركيزهم - على واجباتهم المنزلية ولياقتهم وعدم رسم وشم - وعلمتهم مبكرًا ماذا يحدث فى الحياة عندما يكون لديك شىء ثابت تهدف إلى الوصول إليه.

لن أنسى أبدا اليوم الذى جاءنى فيه ابنى "جون" وقال لى إنه يفكر فى رسم وشم. الآن، لنفرض جدلاً أننى ليس لدىَّ أى موقف ضد الوشم، ولكن لدى موقف ضد التضارب فى تنفيذ القواعد واتباع الأهداف؛ فقد وضع "جون" على قائمة أهدافه أنه لن يرسم وشمًا، ولأنه نجح فى هذا، أعطيته الشاحنة.

فسألته عما إذا كان يريد حقًا أن يرسم وشمًا؛ لأنه إذا كان يريد ذلك فعليه أن يعيد مفاتيح الشاحنة. حتى إننى قلت له إننى أتمنى أن يرسم واحدًا بالحبر؛ لأن هذا سيوفر لى الكثير من ثمن الوقود ونقود

التأمين.

ففكر فى هذا لثانية، ثم قال: "لا، سأحتفظ بالشاحنة" ولم يقل: "لم أقصد هذا، بل قال: "لقد كان ذهنى مشتتًا"؛ فقد فهم أن الحياة عبارة عن اختيارات نقوم بها، وهناك عواقب لكل ما نفعله.

لم يغير "لو هولتز" حياتى فقط، بل غير حياة أسرتى بالكامل، ولا يوجد صفحات كافية فى هذا الكتاب لأخبرك عن كل الأشياء العظيمة التى حدثت لى ولأسرتى لأننا أصبحنا نركز على أهدافنا. لماذا تعتبر هذه الخطوة البسيطة مهمة؟

لأن تحديد الأهداف ليس اختياريًّا، بل هو مسئولية، وإذا لم تخصص بعض الوقت لتحديد أهدافك، فسيفعل لك هذا شخص آخر. ربما يكون هذا الشخص رئيسك فى العمل أو شخصًا آخر من أسرتك؛ وعندئذ ستفقد السيطرة على اتجاه حياتك. وإذا بدت المخاطر كارثية، فاسمح لى بأن أقارن هذا بأسوأ سيناريو يمكن أن يحدث: إذا كان لديك أطفال فليس لك أن تقرر ألا تطعمهم، وإذا فعلت هذا فستأخذ منك سلطات الولاية أطفالك وسيطعمهم شخص آخر.

إن إعداد الأهداف جزء لا يمكن تجاهله من أساسيات قواعد الحياة الجيدة.

كنت وأسرتى جالسين نستدفئ بالنار فى الفناء الخلفى ونضحك ونتكلم حتى وقت متأخر من الليل، وعند الواحدة من منتصف الليل لم يبق غيرى أنا وصديق الأسرة "باتريك".

وخطر ببالى أنه يتأهب لسؤالى السؤال الكبير- أن أوافق على زواجه من ابنتى.

وبدلا من ذلك، فاجأنى، وقال وهو يخرج ورقة صغيرة: "هل يمكن أن أريك قائمة أهدافى"، ثم أكمل: "أريدك أن تخبرنى بما إذا لم تكن متوازنة أم ينقصها شىء ما".

تفحصت الورقة وقلت إنها تبدو رائعة بالنسبة لى.

فقال: "حسنًا، لأننى بعدما أحقق هذه القائمة أخطط لأن أعود وأطلب يد "نيكول" للزواج".

هو بالأساس كان يعقد الاجتماع قبل الاجتماع، ولم يكن يمكننى أكثر من أن أعجب به.

وبعد شهور، اتصل بى وقال إنه حقق أهدافه، فأخبرته بأننا يجب أن نتقابل شخصيًّا للتحدث حول هذا؛ ولأنه كان يعيش فى "أوستين" وأنا فى "دالاس" فقد التقينا فى منتصف الطريق، فى "كورسيكانا".

وكنت أفكر طوال الوقت فيما سأقوله لـ"باتريك"؛ لأننى لدىَّ ابنة واحدة وفرصة واحدة لفعل هذا. وفى النهاية كان عندى أحد عشر سؤالاً لـ"باتريك" كنت قد حفظتها عن ظهر قلب حتى لا أتوتر وأنساها.

وعندما خرجنا من سيارتينا لكى ننزه الكلاب ونتحدث، طارت كل الأسئلة التى حفظتها من رأسى.

وقلت له: "سأسألك سؤالاً واحدًا، هل تعرف لماذا اختارتك ابنتى؟".

فقال: "نعم".

فقلت:" لا، لا تعرف. لقد اختارتك لأنها رأت فيك أكثر مما تراه فى نفسك. أتعدنى إذا وهبتك ابنتى حياتها أن تهبها كل ما رأته فيك؟".

فاتسعت عيناه ومال إلىَّ وسألنى: "ماذا رأت؟".

" المنجم الكبير!".

بالنسبة لى، الجزء المحزن فى هذا الفصل أن العديد من الناس سيعرفون أنهم يحتاجون إلى بعض التغيير فى عاداتهم، ولكنهم لن يقوموا به أبدًا؛ فالحياة مليئة بالمشتتات التى تلهينا كلنا، ويرى العديد من الناس أن إعداد الأهداف شىء "غير عاجل" ويمكن تأجيله حتى ينتهوا من مشاغلهم.

لقد كنت أتحدث عن إعداد الأهداف فى محاضراتى على مدار أكثر من عشر سنوات، وخلال هذه الفترة سمعت من الناس العديد من الوعود بأنهم سيقومون بإعداد قائمة الأهداف فى نفس اليوم، حتى إننى أعطيتهم عنوان البريد الإلكترونى الخاص بى (goals @ bryandodge . com) وطلبت منهم أن يرسلوا نسخة من قائمة أهدافهم. ومن بين كل ألف شخص كان يصلنى فقط مائة قائمة أهداف.

أما الجزء المشرق فى هذا الفصل فهو أن الأشخاص الذين يقومون بكتابة القائمة ثم يرسلونها لى غالبًا ما يظلون على اتصال دائم معى؛ مما يجعلنى أحصل على أكثر الرسائل الإلكترونية روعة لأسابيع وشهور لاحقة تدور حول كيف أن كتابة أهدافهم غيرت من حياتهم.

لذا، فأنا أتحداك أن تكتب أهدافك وترسل لى نسخة منها خلال ثمان وأربعين ساعة؛ لأن الحقيقة الثابتة تقول إنك إذا لم تفعل ذلك خلال ثمانٍ وأربعين ساعة، فسوف يتشتت ذهنك بسبب أشياء أخرى، وقد لا تكتبها للأبد.

إذا قمت بالالتزام وأرسلت لى قائمة أهدافك على البريد الإلكترونى

goals @ bryandodge . com ، سأرسل لك هدية جميلة.

خطة عمل لثمانٍ وأربعين ساعة

1. ابدأ بكتابة قائمة من عمودين - واحد للأشياء التى تفعلها بشكل جيد فى الحياة، والآخر للأشياء التى تود تحسينها، و الغرض من هذا ليس عمل فهرس شامل، ولكن لكى تركز على الأشياء المهمة منها.

2. اختر واحدًا من عمود الأشياء التى تريد تحسينها وقرر أنك ستتوقف عن فعله (أو تغيره) خلال ثمانٍ وأربعين ساعة. ولك الحق فى اختيار أى شىء؛ أن تختار واحدا.

3. اكتب قائمة أهدافك مثلما فعلت أنا بسبب "لو هولتز"، ثم غلف هذه القائمة حتى تستطيع وضعها فى محفظتك أو جيبك - سوف يكلفك هذا الأمر خمسين سنتًا إذا فعلته فى محلات "كينكو" للطباعة - وضع معها قائمة "لا تفعل" الأكثر فعالية، والتى تكلمنا عنها فى الفصل الأول، وبجانبها صورة لشىء مهم فى حياتك ليذكرك بما هو موجود على المحك. أنا أضع صورة عائلتى.

4. أعط نسخة من هذه القائمة لشخص مقرب منك - زوجتك أو صديقك - واطلب منه أن يساعدك على أن تظل على الدرب باتجاه هذه الأهداف. ستشعر بالمزيد من المسئولية عندما تعلم أن شخصًا ما سيتصل بك ليكلمك عن أخطائك.

5. عندما تحقق قائمة أهدافك أرسلها لى بالبريد الإلكترونى على goals @ bryandodge . com. فأنا أقرأ وأرد على كل الرسائل التى تصلنى. أرسل لى قائمة "لا تفعل" الخاصة بك خلال ثمانٍ وأربعين ساعة من قراءتك لهذا الفصل، وسأرسل لك هدية.

6. اقرأ قائمتك عندما تستيقظ فى الصباح وقبل أن تنام فى الليل كل يوم خلال الواحد والعشرين يومًا اللاحقة. ومثلما يذكرك لصق صورتك وأنت نحيف على باب الثلاجة بأن عليك اتباع نظام غذائى، فإن قراءة أهدافك تجعل عقلك يفكر فيها باستمرار وتذكرك بالنجاح الذى تحققه على طول الطريق.

القاعدة السابعة

كن قائدًا

نحن جميعًا قادة.

إذا كنت أبًا أو مديرًا فى عملك، فأنت تعلم أن هذه حقيقة، ولكن لا تظن أن هذا الفصل لن يفيدك إذا لم تكن مديرًا، أو إذا كنت تعيش وحيدًا وليس لديك أى أطفال.

عندما ألقى محاضرة عن القيادة أمام موظفى الشركات ، فإننى أبدؤها بأن أطلب ممن يرأس أحدًا فى العمل من جمهور المستمعين أن يرفع يده، وكالعادة، فيرفع حوالى عشرة أيديهم. وبعد ذلك أسألهم عما إذا كانوا يتحدثون إلى الكائنات الحية من البشر، وبعد ضحكة يرفع الجميع أيديهم.

الحقيقة هى أنك إذا كنت تعيش فى هذا العالم فأنت مسئول عن قيادة شخص ما؛ قد يكون شخصًا واضحًا؛ مثل ابنك أو موظف يعمل لديك، ولكنك أيضًا تمثل قائدًا لصديقك وأخيك وأختك والناس جميعًا داخل مجتمعك. حتى إن كان يبدو لنا أننا جميعًا أشخاص مكتفون ذاتيًا - حيث نذهب لبيوتنا فى آخر اليوم ونختبئ خلف الأسوار والأبواب - فالعالم لا يسير بهذه الطريقة، حتى إذا كان يبدو أن الإنترنت يحاول أن يمنعنا من التكلم مع الناس، أقصد شخصيًّا.

لكى تعيش الحياة الجيدة، يجب أن تكون قادرًا على التعلم والتطور بمساعدة الناس من حولك، وعليك أن تتحمل مسئولية مساعدتهم على التعلم والتطور أيضًا. وتلك ليست صفقة يمكنك الانسحاب منها

متى شئت.

لن أقلل من ثقل هذه المسئولية، فربما كانت أكبر ما نواجهه يومًا بعد يوم؛ وأى شىء يمكن أن يكون أهم من علاقتنا بالناس الأقرب لنا؟ فالمهارات التى تحتاج إليها لتكون قائدًا ليست معقدة أو غامضة؛ فهى متأصلة بالفطرة وكلها تبدأ بما أسميه "القوانين الثلاثة للقيادة".

أنا لم أخترع هذه القوانين، ولم تنتج هذه القوانين عن ندوة عالية المستوى عن القيادة بكلية إدارة الأعمال بإحدى الجامعات العريقة، ولكنها نتاج سنوات من الخبرة فى التعامل مع الناس المجروحين فى جميع أرجاء البلاد.فى كل أسبوع أقف أمام مجموعة من الأشخاص الذين فقدوا الثقة فى قيادة شركاتهم، أو فقدوا قدرتهم على قيادة حياتهم - سواء فى العمل أو فى البيت- أو أنهم يريدون الانتقال بقيادتهم للمستوى التالى.

فمثل طبيب غرفة الطوارئ الذى رأى العديد من قائدى الدراجات النارية الذين دخلوا غرفة الطوارئ لإصابتهم بإصابات خطيرة لأنهم لم يرتدوا الخوذة، فقد دخلت العديد من قاعات المؤتمرات بالمؤسسات التى سببت القيادة فيها دمارًا هائلاً لكل من الأفراد والعمل.

لكن يمكنك تعلم القيادة، وإذا كنت قائدًا وأضعت طريقك يمكنك العودة مرة أخرى.

قوانين القيادة الثلاثة

إذا مشيت فى ممر كتب التنمية الشخصية والأعمال بالمكتبة فستجد العديد والعديد من الكتب التى تتكلم عن القيادة. وبطريقة

ما يعد هذا شيئًا طبيعيًا، لأن موضوع القيادة مهم للغاية لكل من الأعمال التجارية والعائلات.

ولكن فى إطار محاولة مساعدة الناس، أعتقد أن العديد من مؤلفى هذه الكتب جعلوا الموضوع أكثر تعقيدًا باستخدامهم لغة غير مفهومة تجعلك تشعر وكأنك تحتاج إلى دكتوراة فى إدارة الأعمال لفهمها، وغالبًا ما يكون الموضوع بعيدا كل البعد عن الحياة اليومية للشخص العادى.

أعتقد أنه تحد كبير أن تصبح قائدًا مؤثرًا، ولكنه تحدٍ يمكن لشخص ما - أى شخص - أن يتغلب عليه. إذا استطعت أن تفهم وتتبع القوانين الثلاثة للقيادة التى سأشرحها لك هنا، فسيكون بوسعك أن تكون قائدًا مؤثرا.

عندما توضع فى موقع المسئولية، تحملها

يبدو ذلك أمرًا بسيطًا، أليس كذلك؟ ولكن العديد من الناس لا يقومون بالخطوة الأساسية عندما يتعلق الموضوع بالقيادة ... تقبُّل السلطة.

رأينا جميعًا مديرين لا يقومون بوضع جدول للأعمال فى الشركة، ورأينا جميعًا آباء لا يمكنهم - أو لا يريدون - السيطرة على ابنهم سيئ السلوك. وفى كلتا الحالتين ينشأ افتقار القدرة على القيادة من نفس السبب ... عدم الرغبة فى تقبل السلطة.

فبالنسبة للمدير غير الكفء فى إعداد جدول الأعمال، ترتبط عدم الرغبة فى القيادة بعاملين: هما الخوف من المساءلة والعجز عن التواصل. بكلمات أبسط: بعض الناس فى موضع القيادة لا يريدون المسئولية التى تنشأ عن تلك القيادة؛ لأنهم لا يريدون أن يوجه إليهم

لوم على الفشل أو لأنهم تقبلوا المسئولية ولكنهم لا يستطيعون- أو لا يريدون- اكتشاف طريقة لتوصيل الرسالة لبقية أعضاء الفريق، وإذا كان لا يستطيع أحد سماعك أو فهمك فأنت لست مسئولًا.

إن العديد من الآباء لديهم مشاكل فى قيادة البيت؛ لأنهم متحيرون حول الشكل الذى يجب أن تكون عليه علاقتهم بأبنائهم. أيجب أن تكون علاقة حب استثنائية؟ بالطبع، فكلنا نود لو أن نفعل أى شىء فى الحياة لنتأكد من سلامة أبنائنا ولضمان مستقبل أفضل لهم، أَمِنَ الجيد أن تكون صديقًا لأبنائك، بحيث تضحكون وتستمتعون بالحياة معا؟ بالتأكيد، فأفضل أيامى هى تلك التى قضيتها عند البحيرة أتزلج على الماء مع أبنائى.

ولكن القيادة فى المنزل تعنى أنك ستتخذ قرارات قد لا يحبها أفراد أسرتك دائمًا، وتلك حقيقة تتجسد فى غرفة المعيشة أو فى غرفة الاجتماعات فى العمل. والعديد من الآباء اليوم نشأوا فى أسر شديدة الحزم ويتذكرون كيف كانوا لا يحبون تلقى العقاب، وهم يريدون أن يحبهم أبناؤهم - لدرجة أنهم يعتبرون أن حب أبنائهم لهم أهم من مساعدتهم على أن يكونوا على قدر المسئولية عندما يبلغون.

هل ستخطئ؟ بالطبع، فكلنا نخطئ، ولكن تحمل مسئولية دورك كقائد هو أهم ما فى الموضوع، فهذا يظهر لمن تقودهم أنك أُقحِمت فيما يحدث إقحامًا، وقد لا يوافقون على طريقتك أو أسلوبك فى التعامل، ولكنك ستكون قد أوضحت لهم أهدافك، الأمر الذى سيساعد على توضيح المواقف بشكل متعمق.

لا يوجد أفضل من المقابلة الشخصية

بغض النظر عما إذا كنت تقابل شخصًا يحاول الحصول على وظيفة بقسم المبيعات فى شركتك أو تجلس متوترًا فى مطعم فى أول ميعاد لك. الحقيقة أنه فى كلا الموقفين يوجد شخص فى الجانب الآخر من الطاولة يحاول جاهدا أن يعطيك انطباعًا جيدًا عن نفسه، فإذا لم تشعر من أول لحظة أنه ملائم، فعليك أن تذهب فى اتجاه مختلف.

ربما تميل لأن تقول لنفسك: "أرى الكثير من الإمكانيات فى هذا الشخص، ويمكننى جعله مناسبًا لما أحتاج إليه لفعله". ولكن الحقيقة هى أن الشخص الذى أمامك هو الشخص الذى ستضطر للتعامل معه، وإذا قررت أنه مناسب - سواء للعمل أو للدخول إلى حياتك - فابدأ التفكير فى المستقبل، ولكن إذا لم يكن هذا الشخص هو ما تبحث عنه فتابع سيرك فى اتجاه آخر.

لن أنسى أبدًا آخر مرة نسيت فيها نصيحتى التى تقول إنه لا يوجد أفضل من المقابلة الشخصية: كنت أبحث عن موظف جديد لشركتى، وكان " ج.أ" يمتلك كل المواصفات التى أبحث عنها - درجة علمية من جامعة عريقة وبعض خبرات العمل المثيرة للإعجاب - ولكن ليس لديه أى خبرة عن المكان الذى أريده أن يشغله، غير أننى كنت متأكدًا أنه ذكى بما يكفى - وأنا قائد جيد بما يكفى- لتعلم العمل بسرعة كبيرة.

وقبل تعيينه، دعوته على العشاء مع زوجته وزوجتى " مارجريت". وبعد عودتنا إلى المنزل فى هذه الليلة توقعت أن تخبرنى "مارجريت" بأنه مناسب جدا للوظيفة.

ولكنها قالت:"لا أشعر بالارتياح تجاهه".

فاندهشت جدًّا وغمغمت بأنها لا تفهم فى إدارة الأعمال مثلى وأنه مثالى للوظيفة.

ولست مضطرًّا لأن أحكى ما حدث بعد ذلك. فقد تجاهلت نصيحة "مارجريت" وعينت "تيد". وخلال عام كلفنى ما لا يمكننى أن أصرح به فى هذا الكتاب... فقد كلفنى شركتى.

تعلمت شيئين من غلطتى تلك، الأول: أدركت أنه عندما تقابل شخصًا تريد أن تنشأ علاقة بينكما - سواء فى العمل أو فى حياتك الشخصية- فإنه يظهر لك جانبه المشرق، وإذا كان هناك شىء غير منضبط حينذاك، فأشك أنه سينضبط فى المستقبل.

الثانى: عليك سماع آراء الآخرين، فالناس الذين يعرفونك ويفهمونك ربما يرون أشياء لا تراها أنت ويمكنهم أن يوجهوك الوجهة السليمة. ومن الخطأ أن تسمح لغرورك بأن يقف حائلاً دون هذه النصيحة أو أن تشعر أن هذه الحقيقة ستقلل من نجاحك وقوتك- فالعديد والعديد من القادة تعلموا هذه النصيحة الغالية، مثلى.

فإذا اتبعت هذه النصيحة واخترت الشخص قبل أن تختار الوظيفة، فستحصل على مكافآت لا يمكنك أن تتوقعها.

عندما كنت أدرب فريق ابنى لكرة القدم، جاءنى ولد صغير قبل التدريب، وكان تقريبًا يصل حتى أعلى قدمى، وقال إن أصدقاءه فى فريقى قالوا له إنه إذا كان يوجد مدرب سيقبل به كلاعب فهو أنا.

سألته عما إذا كان يرغب فى لعب كرة القدم.

فقال: "نعم".

فسألته عما إذا كان قد لعب كرة القدم من قبل.

فقال: "كنت مقيدًا فى فريق، لكن المدرب لم يجعلنى ألعب أبدا"، وأضاف: "لم أكن سريعًا بما يكفى ولم أكن أستطيع التحكم بالكرة".

لا أعلم ما إذا كنت تعرف الكثير عن كرة القدم أم لا، لكن هاتين هما أهم مهارتين فى لاعب كرة القدم . وعند هذه النقطة فكرت أننى إذا قررت أن أضع "جو" فى الفريق - حيث إننى أؤمن بأن كل طفل يجب أن يحصل على فرصة فى فريق - فلن أفعل مثلما فعل المدربون الآخرون وأجلسه طوال الوقت.

لن أجعله أبدًا مهاجمًا أو لاعب وسط ولكن من الممكن أن يكون مدافعًا لأنه بالنسبة للأطفال فى هذه السن، فإن الدفاع يشبه حراسة اللاعبين والكرة إلى الاتجاه المناسب.

فسألت "جو" إذا ما كان قد حرس غنمًا من قبل.

كان ولدًا خجولاً للغاية، لكنه ضحك.

وقال: "لا".

فقلت له: "الأمر سهل، إذا ذهبت على يسارها تذهب إلى اليمين وإذا ذهبت على يمينها تذهب على اليسار، ولكن إذا اقتربت جدًّا منها فستخيفها، الأمر كله يتعلق بالزوايا والمسافات".

لم يكن "جو" سريعًا جدًّا، ولكنه تفهم نظرية حراسة الغنم على الفور. كان رائعًا فى عدم السماح لأسرع اللاعبين بأن يقترب جدًّا منه ثم يسرع ليدور من حوله. كان، حرفيًّا، خبيرًا فى التعرف على الطريقة.

فى التدريب التالى لم يستطع أحد أن يهزم جو، وعلى العكس كان

جو يحرس اللاعبين والكرة حتى منتصف الملعب، حيث يحصل على مساعدة اللاعبين الآخرين أو يخرجهم خارج الملعب.

وعند المباراة التالية اختار الأولاد قائدًا لفريقهم وكان "جو"، وكان أبواه يشاهدان المباراة من المدرجات والدموع تتلألأ فى أعينهما وهما يسمعان الهتافات تقول: "لا أحد يستطيع أن يهزم (جو)".

وجد "جو" أخيرًا المكان الذى يمكن أن يستغل فيه مهاراته والذى آمن الناس فيه بقدراته وأصبح فى مكان استطاع أن يستخدم فيه قدراته، لا أن يتم انتقاده على ما لا يجيده.

وفى هذه المباراة، لعب "جو" على أسرع لاعبى الفريق الآخر، وأدى عمله على أكمل وجه وعطل هذا اللاعب لمدة التسعين دقيقة كاملة. وعند صفارة النهاية جرى "جو" ناحية خط الجانب وقفز فى الهواء من النشوة، فلم أر طفلاً أكثر سعادة منه، وكنت سعيدًا للغاية من أجله.

عندما أتى جو إلى الفريق كنا نبحث عما تبحث عنه كل فرق كرة القدم الأخرى - لاعب سريع يستطيع التحكم بالكرة- وأنا سعيد أننا استطعنا أن نرى أبعد من هذا وأن نرى ما يحتاج إليه "جو" لأننا حققنا الفوز معًا.

إن مسئوليتك كقائد - فى شركتك أو مع أصدقائك أو مع أفراد أسرتك - هى أن تضع الأشخاص حيث يستطيعون تحقيق النجاح، لا فى المكان الذى يريحك أنت، ثم تبعد نفسك عن الطريق وتعطيهم الفرصة.

إذا لم تستطع تغيير الناس، غيِّر الناس

أعترف بهذا. لقد خطر فى بالك اسم شخص ما - إنه الشخص الذى يعمل فى مكتبك ويرفض أن يكون جزءًا منتجًا من الفريق، بغض النظر عن التمرين والتشجيع، أو الشخص الذى ظل لسنوات طويلة جزءًا من حياتك، ولكنه أصبح لديه سجل حافل بخيانة ثقتك وخذلانك.

إذا وصلت للنقطة التى لا تستطيع عندها إحداث التغيير فى شخص ما، فعليك أن تفعل ما هو أفضل للطرفين وتغير هذه الشخص، وهذا أمر بسيط نسبيًّا فى الحياة العملية؛ فأحيانًا لا يكون هناك توافق بين الشخص والوظيفة أو الشخص وبقية أفراد فريق العمل، وفى معظم الأحوال يشعر الجميع بالتحسن عند التغيير - حتى الشخص الذى سيفقد وظيفته. الشىء الذى تحتاج إلى فهمه هو أنك إن لم تقم بهذا التغيير، فسيرى الناس من حولك أنك غير راغب فى حل المشكلة، وعندها ستفقد القدرة على القيادة، وبالتالى ستفقد ثقة الناس الذين تقودهم، وسيتبعونك فقط حتى المدى الذى يضطرون إليه وليس لأنهم يريدون ذلك.

ماذا لو كان الشخص الذى لم يتغير فردًا فى أسرتك؟ بالتأكيد سيكون الوضع أكثر حساسية، وسيكون موقفًا مؤلمًا للغاية؛ لأنه يمكنك أن تغير وظيفتك، لكن لا يمكنك أن تغير أطفالك أو والديك، فبمجرد قبولك أنه يوجد مشكلة فى العلاقة وإبلاغها لكل فرد فى الأسرة، عليك أن تقوم بعمل اجتماع للجميع - للتناقش حول هذه المشكلة، فإذا رغب هذا الشخص فى التغير، فعليك أن تمنحه دعمك الكامل، وإذا كان يرغب فى التغير، ولكنه لا يستطيع، فيجب أن تتيح له الفرصة للحصول على المساعدة اللازمة.

إما إذا رفض هذا الشخص التغيير، فعلى الأسرة أن تتخذ قرارًا إما

بالتعايش معه أو بإخراجه من العائلة. ربما يعنى هذا الطلاق أو وضع طفل فى بيئة معيشية مختلفة، أو فى حالة الأقرباء أو الآباء فيمكنك أن تتخذ قراراً بأنك لم تعد تريد أن تصبح جزءًا من حياته بعد الآن.

هل هذا الأمر قاسٍ؟ نعم ولا. نعم؛ لأنك لست مضطرًّا لأن تكسر تلك الروابط، ولكن وظيفتك كأب وقائد هى أن تحمى كل أفراد أسرتك، ولا يمكن - مهما كان حبك لشخص واحد فى الأسرة - أن تسمح لشخص واحد بأن يعرض صحة وأمن الأسرة كلها للخطر. هذا مفجع ولكنه حقيقى.

كيف تصبح قائدًا أفضل

القيادة تساعد الناس على تعلم الدروس التى ينبغى عليهم تعلمها حتى إن لم تكن دائمًا دروسًا مريحة، فكل شخص يستطيع أن يوزع شيكات العلاوة أو يعلن أن الأسرة ستأخذ عطلة، ولكن القيادة هى إعطاء الناس الرحمة والتماسك والأهم من ذلك... الإيمان.

إذا كنت تسعى لأن تكون قائدًا أفضل فى حياتك، فلا أعتقد أن أيًّا مما قلته كان مفاجأة بالنسبة لك، فالذى يجعل القادة العظماء كذلك هو أنهم يستخدمون منهج التماسك والتفكير السليم حتى فى ظل أصعب الظروف.

السؤال التالى - على الرغم من أنه واضح - هو السؤال الذى أسمعه من الناس يوم زيارة الشركات، إذا اكتشفت أنك تريد أن تصبح قائدًا أفضل وقررت أن تقوم بالتغيير، فكيف تفعل ذلك؟ كيف يمكن تطوير المهارات التى تحتاج إليها؟

أولا: اسأل نفسك لماذا قررت أن تكتسب المهارات القيادية، ما الذى

نبهك لهذا؟ لقد رأيت أن الأشخاص الذين نجحوا فى أن يصبحوا قادة أفضل هم الأشخاص الذين تم دفعهم بحادث معين - كارثة فى العمل أو الوصول إلى نهاية المطاف مع أطفالهم أو زوجاتهم.

إذا قررت أن تطور مهاراتك القيادية؛ لأنك قرأت مقالًا فى جريدة أو لأن هذا يبدو شيئًا ممتعًا، فستعانى؛ لأنك حتى تصل للنقطة التى تستطيع عندها أن تقول لنفسك: "لقد سئمت ويجب أن أتغير"، سيكون من السهل جدًا أن تنحرف بعيدًا عن العمل الذى تتطلبه هذه العملية.

ثانيًا: اسأل نفسك كيف يمكن أن يصف صديقك حالك اليوم ؛ فربما يعرفك منذ خمسة وعشرين عامًا ويظن أنك إنسان عظيم فى العموم، ولكن ربما كان لديه رأى آخر عن الشخص الذى أصبحت عليه منذ اثنى عشر شهرًا فقط، هل سيعتقد أقرب صديق لك أنك كنت شخصًا مستقيمًا أم سيعتقد أنك قد حدت عن الصواب قليلاً فى الفترة الماضية؟

ما سبب أهمية هذا الأمر؟ لأنه قبل أن تستطيع أن تكون قائدًا فعالاً - فى المواقف الصغيرة والمواقف الكبيرة - يجب أن تعرف من أنت وما وضعك الآن . فإذا كنت فى موضع حيث تحاول إسعاد العديد من الناس - وكنا جميعًا بهذا الموضع- فقد دخلت إلى ما أسميه المنطقة الرمادية. وفى كل تنازل تقوم به من أجل الآخرين، تخسر جزءًا من حقيقتك، حتى لا يكون باستطاعة من حولك معرفتك.

والخطوة الأولى لاستعادة حقيقة نفسك هى أن تستخدم منظور شخص آخر يعرفك لفترة طويلة. وابدأ الاستقامة من هذه النقطة وستصبح على طريق استعادة زمام القيادة فى حياتك؛ فالاستقامة بالنسبة للإنسان تشبه الحديد بالنسبة للخرسانة؛ فبدون الحديد

تسقط الخرسانة عندما تتعرض للضغط.

تبدو عبارة "زمام القيادة" شيئًا مبتذلاً، ولكنى أؤمن بالفعل بأنها المهارة الوحيدة التى يجب أن نمتلكها للتحكم فى حياتنا - ومجتمعنا - وجعلها عظيمة وعلى درجة كبيرة من الأهمية، فإذا لم تمتلك زمام القيادة فى حياتك، فلن تستطيع أن تقود أى شخص آخر، ولن تصبح قائدًا لأطفالك أو زوجتك أو أصدقائك أو الأشخاص الذين يعملون معك ومن أجلك.

سأعرض عليك الآن ست طرق ملموسة تستطيع من خلالها أن تبدأ فى استعادة زمام القيادة فى حياتك- اليوم.

أوفِ بوعودك

يبدو ذلك شيئًا بسيطًا، ولكن عمليًا سيغير هذا الشىء البسيط طريقة حياتك. فإذا حاولت الوفاء بكل وعودك فستتوقف عن إعطاء الكثير من الوعود، وحينما تتوقف عن إعطاء الكثير من الوعود، فستزيل عنك الضغط الذى ينتج من الشعور بأنك خذلت الأشخاص الذين وعدتهم ولم توف بوعدك. أنا لا أتكلم عن عدم إعطاء أى وعود على الإطلاق؛ فالأشخاص الذين فى حياتك سيحتاجون إلى ضمانات من وقت لآخر، ولكنى أقصد ألا تستخدم الكلمات عندما يكون من المفترض أن تستخدم الأفعال - فلا تخبر ابنك بأنك ستحضر المباراة التى سيلعبها ثم لا تذهب إليها متحججًا بأنك لم تحضرها بسبب العمل. قل له إنك ستحضرها، ومن ثم كن هناك.

كنت أدرب فريق كرة قدم، وكان أحد اللاعبين من فريقى - ولقبه "القدم الكبيرة" - يلعب مباراة رائعة . وقد سجل هذا اللاعب هدفًا وبدلا من أن يحتفل بالهدف مع زملائه فى الفريق، كان ينظر إلى

موقف السيارات، وتأكدت من أن والده كان قد وعده بأنه سيحضر المباراة.

وبعدما ربحنا المباراة - بفضل أهداف "القدم الكبيرة" - وأثناء خروجنا من الملعب دخلت سيارة إلى موقف السيارات، وكانت سيارة والد "القدم الكبيرة"، وقد أتى الرجل إلىَّ مباشرة وتأسف لعدم حضوره المباراة وقال إن بعض الأعمال حالت دون حضوره.

فقلت له : "لا تخبرنى بذلك، أخبره هو".

فقال الأب:" حسنا، سيتفهمنى"

لا، لن يتفهمه.

فكل الأطفال يعلمون أنك لن تفعل ما قلت إنك ستفعله، وإذا قلت لطفلك إنك لن تستطيع أن تحضر المباراة، فسيتفهم ذلك، ولكن أن تعده بالحضور ولا تحضر فهذا شىء آخر.

توقف عن اللوم

ذات يوم، قال لى أحد أصدقائى المقربين - المؤلف القدير "ديفيد كوتربل" شيئاً عن اللوم لن أنساه ماحييت؛ فقد قال لى إن اللوم يعنى النظر إلى الوراء، أما تحمل المسئولية فيعنى النظر إلى المستقبل. أتذكر أننى شاهدت فيلمًا يحكى عن فتاة وشاب يعبران الصحراء بمساعدة دليل من سكان تلك الصحراء، وبعدما قطعوا نصف الطريق، جلس الشاب على الأرض ونظر خلفه إلى الطريق الذى مروا به، فذهب الدليل نحوه وقال: "إن لم يكن هذا مستقبلك فلا أريد أن أضيع الكثير من الوقت فى النظر إليه"، فاختر أن تركز على الأشياء التى ستساعدك على المضى قدمًا، لا أن تتأسف على الأشياء

التى حدثت لك فى الماضى.

فكر فى الأشياء التى يمكنك السيطرة عليها؛ فبذلك ستظل مسيطرًا. أما إذا ركزت على الأشياء التى لا يمكنك تغييرها، فستفقد السيطرة، وهذا اختيارك.

غير الطريقة التى تمشى بها

صدق أو لا تصدق؛ تتغير طريقة تفكيرك ومواقفك تبعًا للطريقة التى تمشى بها. فإذا أرخيت كتفيك ومشيت مترددًا، فسوف تتوافق حالتك النفسية مع هذا الإطار السلبى. لذا فارفع كتفيك ومل قليلاً للأمام أثناء مشيتك. ركز على المشى بطريقة جيدة خلال اليومين القادمين - حتى إن بدا ذلك سخيفًا- وأراهنك على ثمن هذا الكتاب أنك ستشعر بإيجابية ونشاط أكثر.

تكلم عن أخطائك

نحن نمتلك جميعًا هذه الفكرة الخاطئة عن "القوة" فى القيادة: أن القائد لا يظهر ضعفه أبدًا. أنا أومن بالقوة فى القيادة، ولكنى لا أومن بأن يدعى الناس أنهم لا يخطئون أبدًا؛ وهذا ينطبق على كل من مدير القسم فى العمل والآباء فى المنزل. فإذا أظهرت للناس من حولك أنه سيتم عقابهم على أخطائهم - الصغيرة، لا الفادحة - بشدة، فى حين أنك لا يتم معاقبتك على أخطائك، فستفقد احترامهم لك، بالإضافة إلى أن أعظم الاكتشافات والأفكار التقدمية فى العالم لم تحدث فى شكل مثالى، فقد تضمنت كل واحدة منها مسودات ومحاولات وفشلًا فى تحقيقها فى الموعد المحدد.

أحب أن أقول إن الأخطاء هى أفضل سماد لحياتك، فهى تساعدك -

وتساعد الناس من حولك - على التطور والنضج إذا عبرت عنها واستخدمتها لإيجاد الحياة الجيدة.

تقبل وظيفة المثل الأعلى

أحيانًا ما تكون مثلاً أعلى، سواء أوافقت على هذا أم لا، فعلى سبيل المثال: عندما يتعلق الأمر بأولادك، ستجدهم يتعلمون مما يرونك تفعله أكثر مما تقوله لهم، ولكن معظم الناس لا يدركون أنهم يمثلون مثلاً أعلى فى بقية جوانب الحياة - لأفراد أسرة أخرى أو لأصدقائهم أو لشركائهم - حتى إن كانت العلاقة غير محددة مثل علاقة الأب بالابن. إذا كنت تعيش حياتك متفتحًا ومستقيمًا وصاحب موقف إيجابى، فسينتج عن هذا العديد من الأشياء. وبوضوح، ستشعر بشعور أفضل وستكون أكثر ثقة فى نفسك، وهذا هو موضوع الدورة التدريبية Personal Development 101. ولكن هناك بعض القوى الخفية فى اللعب أيضًا. فإذا تقبلت أنك مثل أعلى داخل أسرتك، فستتغير علاقتك مع أفراد أسرتك وشريك حياتك للأفضل، وإذا كنت مستقيمًا ومتفتحًا، فسيحسن الآخرون فى حياتك الظن بك عندما تخطئ، وسيعاملونك بالاحترام الذى أظهرته لهم كمثل أعلى.

اعثر على موهبتك الحقيقية

وهذه نصيحة مهمة إذا كنت تدير عملاً تجاريًا أو بيتًا؛ لأنه الصعب جدًا أن تكون عظيماً فى شىء لا تهواه أو تحبه. بالتأكيد، هناك رياضيون محترفون موهوبون بمهارات رائعة تمكنهم من النجاح حتى إن كانوا لا يحبون الرياضة التى يلعبونها. ولكن بالنسبة لبقيتنا، فهذه مهمة صعبة. فإذا استطعت أن تجد موهبتك الحقيقية - وسأعطيك بعض المعلومات حول كيفية فعل ذلك فى الجزء القادم -

فأنت تحقق شيئين: الأول، سيكون من السهل عليك توفير الوقت والمجهود اللازم للقيام بهذا العمل على أكمل وجه، والثانى: سيؤدى هذا إلى تقليل الرغبة فى حسد الآخرين على ما يمتلكونه؛ لأنك إن لـم تكـن تشعر بالراحـة والتـوافق مـع مـا تفعلـه، ففطـريًّا ستـنظر بامتعاض إلى ما يمتلكه أو يفعله الآخرون.

فكلما كنت راضيًا عن نفسك، شعرت برغبة أكبر فى أن تترك كل شخص يفعل ما يحلو له. فالمدراء العظماء - فى العمل وفى البيت- يفـهمون مـا يجيـدون فعله ويبدأون فـى فعله، ويخـولون للآخـرين مهمة القيام بما يجيدون فعله. تسير الأمور فى بيتى بهذه الطريقة بالضبط؛ فزوجتى مُدرسة؛ لذا عندما يتعلق الأمر بمساعدة الأولاد على إنجاز واجبهم المدرسى، فمن يتولى المسئولية برأيك؟ ليس أنا بالطبع. وعلى الجانب الآخر، فأنا أحب البقاء خارج المنزل أكثر من "مارجريت"، لذا عندما يتعلق الأمر بالذهاب لتعليم الأطفال كيفية ركـوب الخيـل أو بنـاء إسطبل أو كيفيـة التزلـج علـى المـاء، فـهذه منطقتى. هل يعنى هذا أن "مارجريت" لا تفعل شيئًا للمساعدة بهذه الأشياء وأنا لا أفعل شيئًا للمساعدة فى الواجب المنزلى؟ بالطبع لا، فلكـل منـا دوره فـى هـذا - تشـارك المسئـولية - ولكـن عـندما تتعلق الأمور بشىء يفعله أحدنا أفضل من الآخر فالذى يحسن فعل ذلك هو من يتولى زمام الأمور.

كنت ذات مرة أجرى مقابلة شخصية لسيدة جادة جدًا لتولى منصب فى شركتى، وسألتها لماذا تريد هذا المنصب، فسكتت للحظة وبدت وكأنها تحاول الوصول لإجابة سياسية صائبة. وفى النهاية، قالت بكل بساطة: "لا أدرى".

لقد لخصت الإجابة بطريقة رائعة، وقد فاجأتنى هذه الإجابة فتابعت

قائلاً: "حسنًا، إذا أمكنك أن تختارى ما تريدين أن تصبحيه فى الحياة وأن تصبحى الأفضل فيه، فماذا ستختارين؟

فأجابت: "العلاقات الخارجية".

وكان أحد أصدقائى يوظف أشخاصًا للعمل فى أفريقيا فأعطيتها رقم هاتفه، فقابلته، وهى الآن تعمل فى هذه الوظيفة منذ اثنى عشر عامًا.

لقد وجدت مهنتها الحقيقية. ولم تكن مهمتى أن آخذ منها شيئا لشركتى، ولكن أن أعطيها شيئًا ليساعدها على إيجاد مكانها الحقيقى.

أتعلم حقيقة ذاتك؟

عندما ألقى محاضرة، فغالبًا ما أنهيها بسؤال بسيط . وأسأل الجمهور: "أتعلم حقيقة ذاتك؟".

وتكون الاستجابة لهذا السؤال رائعة، فالبعض يضحك ويعتقد أنه سؤال سخيف - وبالنسبة لهم، ربما يكون كذلك - والبعض الآخر يكون واثقًا جدًّا من نفسه ويعلم ماذا يريد من الحياة وكيف يصل إليه، وأولئك قليلون جدًّا.

يبدو سؤال "هل تعرف حقيقة ذاتك؟" بسيطًا لأغلب الناس - ولكنه مصدر إزعاج؛ فالكثيرون من الناس يمضون فى طريقهم المهنى وحياتهم الأسرية ويأملون - أكثر من كونهم مقتنعين - أنه طريقهم الصحيح.

فربما تشعر أن وظيفتك مجرد وظيفة - أو شىء أنت مضطر للقيام به يوميًّا لتستطيع دفع فواتيرك، وربما تعتقد أن حياتك الأسرية

ليست هى الحياة التى تريدها؛ لأنك متحير حول كيفية حل بعض المشاكل التى تواجهك؛ لأن هذه الموضوعات يكون من الصعب مواجهتها عندما تكون غير متأكد من نقطة البداية.

إن كرة القدم خير مثال على ما أتكلم عنه، فإذا كنت تبنى فريقًا من البداية، فيمكنك أن تخطط المواقع المختلفة على أرض الملعب ومن ثم تخطط لملء هذه المواقع باللاعبين المختلفين مع مراعاة أن لاعبى خط الوسط يجب أن يتصفوا بالسرعة والبراعة فى المراوغة، وأن يكون لاعبو الهجوم أصحاب قدرة على اتخاذ القرار وذوى أقدام قوية وأن يكون لاعبو الأجناب أقوياء ولديهم أجساد كبيرة وقدرة عالية على التحكم بالكرة.

ولكن عندما يتعلق الأمر بملء المواقع فى حياتك، فالمواصفات غير معروفة. وبالنسبة للعديد من الناس لا يكون واضحًا إذا ما كانوا لاعبى خط الوسط أم الهجوم أم الأجناب. وإذا أخطأت فى تعيين المواقع، فستقع فى شيئين كليهما سيئ، أولهما: لن تؤدى العمل مثلما كان سيؤديه الشخص المناسب لهذا الموقع. وثانيهما: ستشعر بالحزن لأنه تم وضعك فى غير مكانك المفضل.

عليك أن تفكر كثيرًا فى ذاتك، وتحاول معرفة من أنت فعلاً وماذا تريد أن تكون. وليس هناك مكان للإجابات السحرية البسيطة، ولكن توجد بعض الإرشادات التى قد تساعدك على إيجاد نقطة تبدأ منها.

ربما تكون قد خضعت لاختبار تحليل شخصية مثل اختبار مايرز- بريجز فى يوم من الأيام، وربما كانت النتائج ممتعة أو مسلية، ولكنها ربما لم تخبرك بأكثر مما تعرفه بالفعل.

كان لى الكثير من الأعمال مع " كين تشنيل" - الذى اخترع نوعًا آخر

من هذه الاختبارات يسمى Talent DNA - والذى أعتقد أنه واحد من أفضل الطرق لتحديد السمات المهمة التى تحدد حقيقة شخصيتك، والأهم من ذلك أننى كنت أؤمن بأنه يساعدك على التركيز على أشياء فى حياتك - وفى عملك- تشعرك بالراحة وتساهم فى سعادتك.

فالأسئلة الستون الاختيارية التى يتضمنها هذا الاختبار على الإنترنت تساعد على وضع رؤية للمواهب والاهتمامات التى تحفزك بالفعل، وتمنحك دليلاً يساعدك على إيجاد مواقف تتناسب مع هذه الاهتمامات والمواهب. والاختبار يقسم شخصيتك إلى ثلاث فئات: كيف تفكر فى الأشياء، وكيف تشعر حيال الأشياء، وكيف تتعامل مع الأشياء - ثم يعطيك أمثلة وسيناريوهات عملية قد تكون إيجابية وفى نفس الوقت سلبية، لقد ألحقت بهذا الكتاب نسخة نتيجتى فى هذا الاختبار، فيمكنك أن ترى ماذا أقصد.

نتيجة تقييم "بريان دودج" فى اختبار Talent DNA

الشعور: لقد ولدت بتركيبتك الفريدة التى هى بالأساس غرائزك الفطرية، وهذا هو سبب فعلك للأشياء بهذه الطريقة. فعندما تكون تحت ضغط كبير أو تشعر بالتهديد فأنت تتصرف وفق هذا الجزء

العاطفى من Talent DNA . هذا الشخص يمتلك تلك الأحاسيس فى مستوى الدافع.

أحمر 8

- • بريان، لديك الرغبة فى الفوز.
- • بغض النظر عما حققته وكم بلغت من العمر، فإنك تشعر بأنه عليك تحقيق المزيد.
- • لديك روح المنافسة، وفطريا تقوم بمواجهة أى موقف يواجهك.
- • تتعجل الوصول إلى حيث تريد.
- • بريان، يحركك المال وتقوم بقياس نجاحك بكم المال الذى حصلت عليه.
- • لديك غريزة فطرية فى حماية نفسك.
- • تحتاج للشعور بأنك أنجزت شيئًا.
- • عندما تمسك بمطرقة يصبح كل شىء أمامك مسامير وتشعر بأنك تحتاج أن تضرب بقوة أكبر.
- • غالبًا، تشعر بالثقة فى قدرتك على تصعيد طريقك أيًا كانت المشاكل التى تقابلك، فقط بأن تنتقل للخطوة التالية.

أخضر 6

- • بريان، تحتاج لأن تحلل مواقفك استنادًا إلى الماضى.
- • منذ أن بدأت تحب الاستقامة والوضوح والاستقرار، لم تعد تحب التغيير.
- • لديك الرغبة فى ألا تكرار الخطأ مرتين.
- • لديك أيضًا الرغبة أن تضع كل شىء فى صندوق وأن تصبح

متحكمًا فى كل ما يحدث فى حياتك.

- • تؤمن بأن كل الناس يرتكبون أخطاء، ولكن "بريان" إذا قمت بعمل نفس الخطأ مرتين ، فهذا ليس يومًا جيدًا.
- • تحلل كل المواقف الجديدة لتحدد ما إذا كانت تشبه مواقف أخرى من الماضى قمت باقتراف خطأ فيها.
- • عليك أن تتجنب التسرع؛ لأن خبرتك تشير إلى أنه عند التسرع تكثر الأخطاء، وهذا ليس جيدًا.

التفكير: عندما كان يتراوح عمرك من خمس إلى ست سنوات انتقلت إلى مستوى آخر من Talent DNA اعتمادًا على المعلومات التى حصلت عليها من والديك والناس الذين عشت بينهم خلال سنوات عمرك الأولى، وهذا ما كنت تعتقد أنه "ينبغى أن يُفعل". فكيف تفضل التواصل وكيف تتعلم؟ هذا الشخص لديه تلك الأفكار فى مستوى المعرفة.

أصفر 8

- • بريان، تعتقد أنه يجب إشراكك فى كل شىء.
- • إذا طلب شخص مساعدتك، فسوف تستجيب فى الغالب لهذا الطلب.
- • ستتخطى كل العوائق وتفعل كل ما بوسعك إذا اعتقدت أن الفريق يحتاج إلى مساعدتك.
- • تعمل أفضل مع الإدارة التى تتسم بالمرونة ولديك أهداف

كثيرة. بريان، أنت ترغب بشدة فى أن تكون عضوًا فى فريق.

- • تثق فى الرأى الجماعى.
- • تهتم كثيرا بحقك فى المشاركة والاندماج مع الآخرين.
- • لا تستجيب بشكل جيد للقيادات البيروقراطية المتصلبة.
- • بريان، تتعلم أفضل برؤيتك لشخص يكمل المشروع قبل أن تبدأ.
- • تستجيب أفضل للقيادة الديموقراطية التى تتخذ القرار بناء على رأى الأغلبية.

أزرق 5

- • بريان، تعتقد أنه يجب أن تدلى برأيك.
- • تحب أن يسألك الآخرون:" ما رأيك فى هذا؟".
- • تستطيع اكتشاف عدم إخلاص من يسمعك عندما تخبر شخصًا ما ببعض الأفكار.
- • تحب ممارسة الألعاب الفكرية، بحيث تلقى الفكرة وتتعلم من رد الفعل تجاهها بنفس القدر الذى تتعلمه من الفكرة نفسها.
- • بريان، فى بعض الأحيان يسىء الآخرون فهم أنك تقول هذا ما سنفعله... وليس هذا ما فعلنا.
- • تعتقد أنك يجب أن تمتلك الحرية لتنظم أمورك.
- • بريان، أنت موجه بالأفكار والإلهام.
- • تزدهر فى ظل الإدارة غير المباشرة حيث تكون أفكارك مطلوبة.
- • تميل لأن تتبع أفكارك الخاصة عن الأشياء.
- • دائما ما تسأل "لماذا" و"ماذا لو".
- • هدفك هو أن تفكر فى طريقة أفضل لفعل الأشياء أو طريقة لتحسين موقفك.

- • ترغب بشدة فى أن تطرح أسئلة وترى أن هذا حقك وليس هبة.
- • اهتمامك الشديد بالأفكار يجعلك تعتقد أنك يجب أن تمتلك الكثير منها.
- • لا تستجيب جيدًا إذا أخبرك أحد بما يجب عليك فعله، إذا كان هذا يحد من اختياراتك.

الأداء: عند الرابعة عشرة من عمرك انتقلت إلى مستوى جديد من حيث حصلت على ميزة، وهذا هو المستوى الذى Talent DNA تستمتع بالوجود فيه. فعندما تتعامل باستخدام ميزتك فأنت تعطى أفضل ما لديك، وسيمنحك ذلك دائما ميزة إذا استطعت أن تقضى75% من يومك تستخدم هذا الجزء من Talent DNA الخاص بك. هذا الشخص يمتلك تلك المواهب والقدرات فى مستوى المميزات.

أحمر 8

- • بريان، يمكنك أن تتجاهل كل شىء حولك إذا رأيت أنه توجد فرصة للفوز وتحقيق نتائج.
- • تستمتع بأن تكون صريحًا، ويمكن أن تسىء للأشخاص الذين لديهم نقاط أقل باللون الأحمر دون أن تلاحظ ذلك؛ لأن الصراحة أصبحت جزءًا فطريًا من شخصيتك.
- • تستمتع بإنجاز الأشياء، فأنت تشعر بالنشاط عند حذف الأشياء التى أنجزتها من القائمة.
- • بريان، لديك موهبة فى القدرة على تركيز كل طاقتك على ما

تفعله، وأنت تجيد القيام بعمل مشروع واحد فى وقت معين.

- • تفضل أن تقود الآخرين بالقدوة، لا أن تقول "فقط افعل الشىء".

- • يمكن أن يفهم الآخرون صراحتك على أنك حاد وديكتاتورى، ولأنك تركز بشدة فيمكن أن يبدو أنك تتصرف بتهور.

- • تنتج راحتك فى الانتقال إلى عمل الشىء التالى من أنها تعنى لك أنك قمت بما هو مطلوب.

- • تعتبر ما تفعله شيئا ملحًّا يجب أن تنهيه.

أصفر 6

- • بريان، تستمتع بالعمل مع الناس وتكوين علاقات معهم.

- • تشعر بالراحة من تنظيم وتنسيق الناس.

- • لديك موهبة فيما يخص الأشخاص الآخرين والبحث عن اهتمامات مشتركة لتكوين علاقة معهم.

- • تشعر بالراحة عند جذب انتباه كل فرد من الفريق، وعندما يكون هناك إجماع عليك من الفريق كله.

- • تبحث عن الفرص لمساعدة الآخرين إذا شعرت بالراحة لوجودك بينهم.

- • بريان؛ لأنك تمتلك القدرة على عمل علاقات مع الآخرين، فأنت جيد فى لعب الأدوار التى تستدعى التواصل مع الأشخاص.

- • تسأل نفسك:"كيف يمكننى أن أقنع كل أولئك الأشخاص بأن يعملوا معا؟".

- • تستمتع بأن لديك بعض المرونة وأنك تستطيع التكيف مع آراء وأفكار الآخرين.

- • عادة ما يمكنك إيجاد شىء مشترك بينك وبين كل من تقابلهم.

- • بريان، العمل الجماعى شىء فطرى بالنسبة لك.
- • بما أنك تهتم بالحصول على تقدير من الفريق، فإنك تعلم أنك لابد أن تعمل بروح الفريق وتفهم أفراده.
- • تسعى للحصول على مساندة الآخرين وإيجاد طرق لاستخدام هذه المساندة فى مصلحة الفريق.

أزرق 6

- • بريان، تستمتع بحل المشاكل عندما يمنحك هذا الفرصة لاستخدام مهاراتك فى أن تسأل "لماذا" و"ماذا لو".
- • لديك موهبة فى تقديم حلول بديلة للمشكلة.
- • تفضل القيام بالأشياء بطريقة مختلفة.
- • تستمتع بتحدى استخدام عقلك للعثور على طريقة أفضل لإنجاز الأشياء.
- • تميل للتركيز على الابتكار وتتجنب القيام بأشياء لا تمنحك حرية الابتكار وتقديم حلول جديدة.
- • أنت مبدع فى طريقة عملك لكل شىء.
- • يميل أسلوبك فى الإدارة لأن يكون غير مباشر؛ لأنك تهتم بالتفكير فى فكرة أو حل أكثر من التفكير فيما يفعله الآخرون.
- • بريان، أنت دائما تخطط وتتوصل لبدائل أكثر من أن تركز على ما يحدث فى اللحظة الحالية.
- • تستمتع بمشورة الآخرين عندما يتيح لك هذا الفرصة لحل مشكلة.
- • أثناء عملية التفكير فى كيفية حل مشكلة، قد تتوصل لحلول لا تفيد.
- • لا يحبطك هذا عندما يكون اختيارًا ضمن اختيارات أخرى.

ولكن، بريان، يمكن أن يؤدى هذا إلى إحباط الآخرين الذين ينتظرونك لحل مشكلتهم.

عندما انتهيت من هذه الأسئلة، تعجبت جدًّا من شيئين، الأول: أعجبت جدًّا بدقتها فى التعرف على خبايا شخصيتى - على سبيل المثال: أننى أحب الفوز ولكن أيضًا لدىَّ الرغبة فى الاستقامة والوضوح. الثانى: أخبرتنى هذه الأسئلة بأن الطريقة التى أفكر بها فى الأشياء متناقضة تمامًا مع الطريقة التى أشعر بها تجاهها. أو بعبارة أخرى أن الطريقة المادية التى أتعامل بها مع المعلومات - بحثاً عن طريقة منظمة لحل المشكلة- تختلف عن رد الفعل العاطفى بداخلى تجاه الأشياء ورغبتى فى السيطرة على الموقف.

وقد استمرت النتائج فى مساعدتى على تحسين حياتى العملية عن طريق الأشياء التى أستمتع بها وأجيد فعلها - مثل التعامل مع الناس - والتخلص من الأجزاء التى لا أستمتع بها، مثل تطوير وإدارة الأعمال النهائية.

أنا مؤمن جدًا ببرنامج Talent DNA وأنصح به فى نهاية كل محاضرة ألقيها. وللحصول على معلومات أكثر عنه، ولمشاهدة كيفية عمل هذا البرنامج، يمكنك الدخول على الموقع الإلكترونى www . BryanDodge . com والضغط على الرابط فى أعلى الصفحة الرئيسية للموقع.

سمات القائد العظيم

منذ بضع سنوات، طُلب منى اللعب فى دورة خيرية للجولف يُخصص عائدها للأبحاث المتعلقة بمرض السرطان- ولكنى لست لاعب جولف عظيمًا! وفى الواقع عندما طلب منى اللعب، أوضحت

للمضيفين أنهم لم يصنعوا حقيبة بالحجم الكافى لتتسع للكرات التى أحتاج إليها لثمانى عشرة حفرة، ولكنى استمتعت باللعب واستمتعت بقضاء الوقت فى الخارج ومقابلة أشخاص جدد.

وقد لعبت فى هذه الدورة فى فريق مع فتى ناجح جدًّا، وكان على الأغلب أغنى من قابلتهم فى حياتى، وأيضا أكثر من قابلتهم غضبًا.

فبعد الانتهاء من تسديد الكرة نحو ست حفر أصيب بنوبة غضب شديدة - إما بسبب المضرب أو بسبب سرعة الكرة أو أى شىء آخر يظهر أمامه.

وهذا هو وقت القيام بالمبادرة ومحاولة عمل تغيير إيجابى فى حياة شخص آخر. لذا، استجمعت شجاعتى ودعوت الرجل للتحدث جانبًا.

وسألته:"أتمانع إن أعطيتك نصيحة؟".

فنظر لى نظرة حادة.

وقال: "أنا لا أتقبل النصائح من الكثير من الناس، ولكنك ساعدتنى على التقدم فى أعمالى وعلى التطور فى حياتى الأسرية".

فاعتبرت هذا موافقة منه.

"أنت لست كفؤًا بما فيه الكفاية لتغضب هكذا" - قلت له هذا وأنا أضحك حتى لا يشعر أننى أقصدها بالفعل، ثم أكملت: " إذا كنت ستلعب الجولف، فالعبه فى وقت جيد".

فنظر لى بنظرة حادة وكأن هذا لم يحدث له من قبل.

فتابعت: "فبطاقة تسجيل الأهداف يوجد بها صندوق صغير لتسجيل الأهداف ولا يوجد بها مكان لكتابة الأعذار، فلا يمكنك أن تكتب أنك

سجلت ثمانية أهداف ولكن الجو كان ممطرًا، لكنك ستكتب فقط أنك سجلت ثمانية أهداف، مما يعنى أنك خسرت".

يفهم القادة هذا المبدأ الفعال، فهم يعيشون ومعهم بطاقة صغيرة لتسجيل الأهداف ولا يوجد بها مكان لتسجيل الأعذار، فإما أن تنجح أو تفشل، وهذا القرار يعود لك لتفهم ما كان صوابًا وما كان خطأ لتتعلم منه فى المرة القادمة.

ومن المفارقات، أنه كلما صارت الخانة التى ستحددها لكتابة الأخطاء أصغر، كانت مساحة الخطأ التى سيتيحها لك الناس أكبر؛ لأنهم يعلمون أنك ستكون أشد على نفسك أكثر مما يمكن أن يكونوا هم.

ومتحديًا مخاطر أن تبدو مثل تلك المحفزات المبتذلة التى تراها فى الصور المعلقة على حائط الغرفة الفارغة أسفل الصالة، فسأخبرك الآن بالسمات التى أعتقد أنها تكوِّن القائد الجيد، وأعتقد أنها من الممكن أن تكون أى شىء إلا أن تكون مبتذلة؛ فهى سمات مصيرية وجدتها فى جميع القادة العظام الذين رأيتهم فى حياتى.

1. **الجهد**. يبدأ كل شخص حياته العملية وهو مبتدئ غير بارع، وهذه هى النقطة التى تنطلق منها وتوضح إمكانياتك القيادية؛ فالقائد يدفع نفسه للأمام من هذه النقطة حتى عندما يكون من الأسهل له أن ينسحب.

2. **التفانى**. أود أن أكتب عنوانًا كبيرًا على غلاف هذا الكتاب أقول فيه إنه يمكنكم أن تصبحوا آباء وأصدقاء وموظفين رائعين خلال ثلاثين دقيقة؛ فقط إن قرأتم هذا الكتاب، ولكن لن يكون هذا صحيحًا؛ فلا توجد طرق مختصرة، وعليك أن ترغب فى أن تدفع

الثمن لتحقيق ما تريد، والتفانى هو مقياس التكلفة.

3. الإعداد. لا يستطيع معظمنا التخلص من التنظيم العشوائى لحياته العملية وحياته الأسرية - أعرف أننى كذلك. لذلك تعهد بأن تقوم بالإعداد مسبقًا، وستصبح نتيجة عملك لك، بدلاً من أن تصبح عليك.

4. الشجاعة. الشجاعة هى أكثر ما يحاول الأشخاص السلبيون انتزاعه من حياتك - لأنه من الأسهل لهم أن يتعايشوا مع أنفسهم إذا رأوك غير ناجح، وهذا ما يجعلك كثيرًا ما ترى أشخاصًا يحاولون هدم شخص ناجح بدلاً من أن يحاولوا تحفيز شخص فاشل بالفعل. ما الجانب المشرق فى هذا؟ إذا ما كان هناك من يحاول تثبيط شجاعتك على الصمود من أجل ما تؤمن به، فاعلم أنك تسير على الطريق السليم.

5. التركيز. التركيز هو كل شىء؛ فهو يحدد فى أى شىء تكرس مجهودك واهتمامك. فلن تصبح مؤثرًا أبدًا عندما تشتت انتباهك، وهذا ما يجعلنى أومن جدًّا بالتوازن بين البيت والعمل - الأمر الذى سنتحدث عنه فى الفصل القادم. فعندما تكون بالعمل اهتم بالعمل وعندما تكون بالمنزل اهتم بالمنزل.

لا يعلم أحد أكثر منى مدى صعوبة أن تحافظ على تركيزك فى بعض الأحيان، فقد كان واحدًا من التحديات الكبرى فى حياتى أن أحافظ على تركيزى من بداية مهمة ما وحتى آخرها. ولقد حاول والداى كثيرًا معالجتى من اضطراب الانتباه وفرط النشاط، ولكن هذا كان فى عام 1970 ولم نكن نعرف عن هذا المرض ما نعرفه الآن.

ولكن ما ساعدنى فعلاً هو أن والدىَّ علمانى أن "أعوِّد" نفسى على الانتهاء مما بدأته. وكانت القاعدة هى ألا أبدأ شيئًا إذا لم أكن

سأنهيه، فإذا كانت مهمتى هى أن أذهب للخارج وأشيِّد سياجًا، فعلىّ أن أظل أعمل بها حتى أكمل السياج، وغالبًا ما كانت الحاجة للاستمرار فى العمل تمثل صعوبة بالنسبة لى؛ لكنها ما قادنى إلى ما وصلت إليه.

يقولون إن الأبناء يشبهون آباءهم، ويمثل الانتباه مشكلة أيضًا بالنسبة لأبنائى الثلاثة، لذلك جلسنا معهم وأخبرناهم عن أدوية قد تساعدهم على التركيز مثل الأديرال، ولكنى أوضحت لهم أن المجتمع هو من يتحمل النتائج، فإذا استطاعوا أن يتخطوا هذا دون مساعدة الأقراص فسيكونون فى حال أفضل - فالأقراص لا تستطيع أن تكون بديلة لمهارة - وأنا فخور أنه يمكننى القول بأنهم عملوا بجد حتى نجحوا جميعًا فى تخطى هذا بدون مساعدة الدواء.

6. وجود منظور. يمكنك أن تنجح فى كل هذه الفئات ولكن قد تفشل فى أن تكون قائدًا؛ لأنك تفتقد إلى منظور؛ وهذا أهم مما سبق جميعًا؛ لأنه يوصلك بالأشخاص الآخرين. فالمنظور هو تفهم علاقتك مع من حولك من الناس ومع العالم من حولك، وكذلك امتلاك القدرة على الشعور بالأهمية النسبية للأشياء؛ لأنه يمكنك أن تكون أكثر المديرين أو الآباء قسوة فى العالم، ولكن لن يحترمك الأشخاص الذين تقودهم إلا إذا أدركوا أنك تنظر إلى عالمهم بعين الاعتبار - أنك تعلم أن اقتراف الأخطاء البسيطة ليس على نفس قدر التسبب فى إفلاس الشركة.

بغض النظر عن كونك مدرب فريق كرة القدم بكلية أو المدير التنفيذى لشركة استثمارية أو أباً لطفلين بالمنزل: إذا استطعت أن تكتسب هذه المهارات، فستنجح فيما تفعله.

خطة عمل لثمانٍ وأربعين ساعة

1. اكتب شيئين لم تفعلهما أبدًا فى حياتك وتعهد بأن تفعلهما. قد يكون تحويل رصيدك إلى حساب بنكى أكثر أمانًا أو التحدث مع طفلك عن واجباته المنزلية. أيًّا كان الشىء الذى تختاره، فتعهد أن تفعله خلال يومين.

2. اختر أن تنظر فى كلا الاتجاهين. عندما يواجهك تحدٍ للقيادة فى العمل أو فى المنزل، تعهد بأن تحلل هذا التحدى بالكامل من الاتجاهين، وحتى إن لم تتفق مع الموقف الذى يتخذه الشخص الآخر، فستتعرف على طريقة تفكيره وتظهر له أنه يمكنه مناقشتك.

3. اكتب الشىء الذى يمثل لك "نداء اليقظة" - الشىء الذى حفزك على التغير وأن تمتلك القيادة - وضعه فى مكان تستطيع فيه أن تراه، كان نداء اليقظة بالنسبة لى هو أننى أدركت أنه لن يقوم أحد غيرى برعاية شئون أسرتى، فأنا الذى عليه أن يفعل هذا. لذا غلفت ورقة مكتوباً عليها "تفويض الآخرين لأداء الأشياء غير المهمة" ووضعتها مع بقية الأشياء فى شاحنتى لأراها فى كل مرة أذهب إلى العمل أو إلى المطار.

4. لا تلتزم بعلاقة ما فى العمل أو فى المنزل دون أن تحدد أولاً مواهب وصفات الشخص الآخر. أو بطريقة أخرى: اعرف إلى أين أنت ذاهب. فكما قلت فى فصول أخرى: لا بأس أن تقول لا.

القاعدة الثامنة

حقق التوازن بين البيت والعمل

لا يوجد ما يسمى التوازن بين البيت والعمل.

ربما تبدو هذه طريقة غريبة لبدء فصل عنوانه " حقق التوازن بين البيت والعمل"، ولكن بالفعل لا يوجد شيء بهذا الاسم.

فأنا أقابل قادة شركات أسبوعيًّا يسألوننى نفس الأسئلة مرة بعد أخرى. ويريد المديرون التنفيذيون أن يعرفوا كيف يستطيعون مساعدة الموظفين لديهم على تحقيق التوازن بين البيت والعمل؛ لأنهم يظنون أنها وصفة سحرية لزيادة الإنتاجية.

إذا كنت سعيدًا، فهل ستصبح موظفًا أفضل؟ بالتأكيد، وهل ستصبح أبًا أو أمًّا أو صديقًا أفضل؟ بالطبع، وهل لهذا أى علاقة بالتخلص من استعجال الساعة أو متابعة عدد الساعات التى تعملها أسبوعيًّا؟ مستحيل.

فلا يوجد شيء مختلق ومصطنع أكثر من "التوازن"، ولا توجد أى وصفة تقول لك إنك يجب أن تكون فى العمل لثمانى ساعات، ثم تكون فى المنزل لعشر ساعات قبل أن تستطيع أن تعمل لثمانى ساعات مرة أخرى، فربما كان هذا جيدًا لو كان العالم منظمًا بهذه الطريقة ولكننا جميعًا نعلم أنه ليس كذلك.

ففى الحياة الواقعية، إما أن تكون متجهًا نحو أزمة أو خارجًا من أخرى، وهذه هى الحقيقة بالنسبة لأكبر خمسمائة شركة فى أمريكا كما هى الحقيقة بالنسبة للأسرة. فقد عانت أسرتى أزمتين صحيتين عبارة عن كسر فى الركبة وكسر فى الظهر لمدة ستة عشر شهرًا.

أما التوازن الذى يقصده كتابنا هذا فهو يبدو أشبه بالتوازن الذى تستخدمه عند قيادتك للدراجة؛ فأنت دائمًا تحرك البدَّال بقدمك، وإذا بدأت تنحرف لليسار، فتحرك جسدك لليمين لاستعادة التوازن وإذا انحرفت لليمين بشدة، فعليك أن تميل لليسار مرة أخرى لاستعادة التوازن.

سأوضح لك فى هذا الفصل كيف تصبح أكثر حساسية لوضعك بالنسبة للتوازن فى الحياة وكيف تصبح أكثر ثقة فى قدرتك على تغيير هذا الوضع.

خدعة الجدولة

عند هذه النقطة ربما تقول لنفسك: "أنت لا تعرف ما هو عملى "بريان"، فمسئولياتى لا تنتهى"، وستشعر أنك لم تمتلك أبدًا جاروفًا كبيرًا يتناسب مع الحفرة التى تحتاج إلى حفرها.

أنا أعرف كيف يمكن أن يشعر المرء بهذه الطريقة، فقد شعرت بهذا فى حياتى لفترة طويلة، حتى إننى كنت أضطر إلى اصطحاب أبنائى إلى المكتب فى أيام العطلات لأتمكن من إنهاء بعض الأعمال بينما يلعبون هم فى الردهة؛ لأن ساعات العمل فى اليوم لم تبدُ كافية.

وبالنسبة لأجهزة التكنولوجيا الحديثة - التليفونات المحمولة والبلاكبيرى والإنترنت المتنقل والبريد الإلكترونى - فقد زادت الأمور سوءًا، فالمفترض أن الفكرة الأساسية وراء هذه الأجهزة أنها توفر لنا الوقت، ولكن بالنسبة لمعظمنا فإن هذا لا يتحقق. وبدلاً من ذلك أصبحت أجهزة أساسية فى حياتنا تتطلب المزيد والمزيد من الوقت، فمنذ عشرين عامًا لم يكن بإمكانك تبادل الرسائل الإلكترونية مع عميل فى المدينة - أو فى العالم- فى الثامنة صباحًا، وكنت تضطر

للانتظار طوال يوم الثلاثاء حتى يمكنك الدخول إلى مكتب البريد لإرسال فاكس أو خطاب، والعياذ بالله!

أنا لست مناهضًا للتكنولوجيا، فأنا أمتلك كل تلك الأجهزة التى ذكرتها للتو، بل وأمتلك اثنين من نفس النوع من بعضها، ولا شك أنها تمكنك من زيادة إنتاجيتك إذا - انتبه جيدًا لهذا الشرط - استخدمتها بالطريقة السليمة. ماذا أقصد بهذا؟

الأمر بسيط، عليك أن تتحمل المسئولية تجاه وقتك، وينبغى أن تستخدم هذه الأدوات التكنولوجية بحيث تساعدك على أن تصبح أكثر كفاءة لا أن تقيدك بالعمل لأربع وعشرين ساعة يوميًا، فلا يوجد أسوأ من لعب الجولف مع رجل يتكلم فى هاتفه المحمول وهو يلعب.

إذا سمحت للتكنولوجيا - والطرق المضللة لزيادة الإنتاجية - بأن تسيطر عليك بدلاً من أن تسيطر أنت عليها، فسوف تقع فيما أسميه "كذبة الجدولة".

فإذا تركت عملك يسيطر عليك بهذه الطريقة وظللت تقول لنفسك: "سأجرى مكالمة واحدة أخرى، ومع ذلك سأكون بالمنزل فى السابعة"، فأنت تفقد رؤية ماهية الحياة الجيدة. وأيضا إذا ارتبطت باجتماع كبير مع أعضاء فريق عملك، ثم قررت أن تذهب للعب الهوكى حتى يمكنك المرح مع ابنك، فأنت أيضا تفقد رؤية ماهية الحياة الجيدة، فوظيفتك ليس معناها أن تعمل لساعات طويلة، وأيضا ليس معناها ألا تفى بوعودك فى حياتك المهنية حتى تتمكن من قضاء كل الوقت بالمنزل، ولكن وظيفتك هى أن تفعل ما عليك فعله - فى كل من المنزل والعمل - خلال وقتك. وهذا لا يتعلق بإيجاد وقت فارغ على جدول أعمالك، ولكنه يتعلق باختيار الأشياء

المناسبة لوضعها على الجدول والعمل عليها فى الوقت المناسب.

اسمح لى بأن أخبرك بهذا مرة أخرى ولكن بطريقة مختلفة؛ لأنك ربما لم تسمعه من قبل: الحقيقة فى الحياة هى أنك ستضطر إلى تفويت بعض مباريات كرة القدم من حين لآخر، وستضطر إلى تأجيل العشاء مع أسرتك أو السهر مع أصدقائك، وستضطر إلى رحلات تسويقية؛ لأنك مرتبط بالذهاب مع الأولاد إلى الملاهى، وستضطر إلى الرحيل من العمل مبكرًا حتى تلحق بالشوط الأول من مباراة كرة القدم.

لكى تعيش الحياة الجيدة، عليك أن توازن بين البيت والعمل وألا يجور أحدهما على الآخر، فإذا لم تكن سعيدًا فى العمل، فسيؤثر ذلك على من تعيش معهم، وإذا لم تكن سعيدًا فى البيت فلن تصبح منتجًا فى عملك.

يمثل البقاء بالبيت مع أسرتى أولوية كبرى بالنسبة لى، فعلى الرغم من أننى أقوم بإلقاء أكثر من ثلاثمائة محاضرة فى أرجاء أمريكا الشمالية فى العام، فأنا أقضى أقل من أربعين ليلة فى العام خارج بيتى، وهذا لأن أولويتى هى أن أنهى العمل وأعود للبيت بأسرع ما يمكن. ولكن عندما أكون مسافرًا لأتحدث إلى ثلاثمائة وسيط فى مدينة "كليفلاند" فأنا ألتزم تمامًا بأن أقدم لهم كل ما أملك، ومن ثم أهرع إلى المطار لألحق بطائرة الساعة 5:40 المتجهة إلى "دالاس" حتى يمكننى العودة إلى المنزل لأقضى بقية اليوم مع زوجتى وأطفالى.

فلا تقع فى شرك الفهم الخاطئ للجدولة والتزم بأن تكون مركزًا على ما تقوم به، وابذل ما بوسعك لاستغلال وقتك بالشكل الأفضل.

وعليك أن تسعى جاهدًا لتعرف مكانك على مقياس التوازن بين

البيت والعمل وأن تعرف ما يجب عليك فعله لتحرك هذا المقياس حتى تصل لنقطة التوازن.

أربع خطوات بسيطة لتحقيق التوازن

يبدو ذلك شيئًا رائعًا، أليس كذلك؟ ولكن كيف تحقق التوازن الذى أتكلم عنه؟ بأن تفعل المزيد من الأشياء متعمدًا بدلاً من أن تتركها تحدث لك بالمصادفة - والقيام بدور أكثر نشاطًا تجاه الأشياء التى تؤثر عليك فى حياتك.

أتتذكر قائمة "لا" التى تكلمنا عنها فى الفصل الأول - حيث كتبت الأشياء التى قررت أنك لن تقوم بها بعد الآن؟ وهنا نوع جديد من قائمة "لا" سيفيدك جدًّا. لقد قررت أننى لن أقوم بجز العشب فى بيتى بعد الآن؛ لأننى أفضل أن أقضى الثلاث ساعات التى يستغرقها هذا العمل عند البحيرة مع أبنائى. وبالنسبة للعمل، قررت أننى لن أغير موعدًا اتفقت عليه مع شركة صغيرة من أجل شركة كبيرة تريد هذا الموعد. لماذا؟ أولاً: لأنه ليس من الصائب أن أفعل هذا مع الشركات الصغيرة، وثانيًا: لأن هذا يعنى التلاعب بالمواعيد وبالتالى سيؤثر على الوقت الذى أقضيه مع أسرتى.

هذان مثالان دقيقان للغاية، ولكن المهارات التى ستحتاج إليها لتحقيق التوازن واضحة جدًّا، أنا أعلم أنك تعرفها وتحتاج فقط لأن تجدها، فإليك أربع خطوات بسيطة تساعدك على هذا:

أعدّ قائمتك

للأسف، يعيش معظم الناس الحياة على أنها رد فعل؛ حيث تحدث الأشياء فيقومون بما فى وسعهم للاستجابة، وفى بعض الأحيان

يكون هذا كافيًا، ولكن فى معظم الأحيان هذا ليس بكافٍ، ومن ثم هل هناك عجب فى أن يعيش معظم الناس حياتهم تحت ضغط؟ فأن تعيش حياتك مثل عامل الإطفاء الذى ينتظر الحريق ليتحرك ليس صحيًا، كما أنه ليس بنّاءً بالطبع.

عليك أن تبدأ التخطيط لحياتك، مما يعنى أنه عندما تصل لنهاية يوم من العمل، عليك أن تكتب قائمة بالأشياء التى تريد أن تنجزها فى اليوم التالى وأنها مازالت موجودة فى عقلك، ومن ثم عندما تأتى فى اليوم التالى تكون الخطة جاهزة.

ونفس الأمر بالنسبة لحياتك الأسرية: عندما تستعد لتنام، اكتب قائمة بالأشياء التى تريد إنجازها غدًا بالبيت، وتأكد من أن القائمتين - البيت والعمل- لا تتعارضان مع بعضهما فيما يخص التوقيت.

هل هذا يعنى أن كل شىء سيسير وفقًا لخطة؟ كلا، ولكنك ستكون قادرًا على الاستجابة للتحديات والمفاجآت بسهولة إذا كانت لديك خطة وستعرف كيف تستخدم وقتك ومواردك.

إن أحد الدروس التى تعلمتها فى الحياة بالطريقة الصعبة هو أنه إذا لم تقم بوضع قائمة بما ستقوم بفعله غدًا - سواء أكان ذلك فى مذكرة بجانب فراشك أو احتفظت بها فى رأسك - فأضمن لك أنك ستعمل غدًا وفقًا لقائمة شخص آخر، وهذا ليس دائمًا سيئًا - عندما يضع الآخر اهتماماتك فى الاعتبار - ولكنى لا أعتقد أن هذا شىء تريد أن تعيش فيه طوال الوقت.

من التعليقات التى أسمعها دائمًا من المجموعات التى أتحدث إليها عن إعداد تلك القائمة أن مجرد عمل تلك القائمة فى حد ذاته يحررك؛ فهو يمنح الناس الشعور بأن لديهم الحق فى رفض الأشياء

التى لا تناسب أهدافهم وأولوياتهم. وعندما تحرر نفسك بهذه الطريقة فأنت تضع نفسك فى مكانة تستطيع بها أن تؤدى بشكل أفضل - فى البيت وفى العمل - وتمنح نفسك الوقت لتتمتع بالمفاجآت التى تتحفك بها الحياة؛ فأنا أرى بعض الناس يسيرون فى الحياة بشكل رائع محاولين التقدم والوصول لأن يكونوا "منتجين" ولكنهم فقدوا التمتع بالأشياء العظيمة التى تتحفهم بها الحياة، مثل التمتع بالمنظر الطبيعى على الطريق أثناء العودة للبيت أو الرجوع مبكرًا للبيت لمفاجأة أبنائهم واللعب معهم فى الفناء.

لقد تكلمنا فى القاعدة الرابعة عن فكرة مواجهة الموضوعات فى وقت حدوثها - مما يعنى أنك يجب أن تتخذ خطوة تجاه حل شىء ما طرأ على بالك خلال ثمانٍ وأربعين ساعة، وإلا ستفقد الدافع لعمل هذا الشىء للأبد. فحين تبدأ فى وضع قائمة بالأشياء التى تريد إنجازها، يجب تطبيق قاعدة "فى وقت حدوثها"؛ فالأشخاص الذين حققوا توازنًا رائعًا بين العمل والبيت حققوا هذا لأنهم تعاملوا مع كل تحدٍ على القائمة فى وقت حدوثه، ولم يؤجلوا محادثة مع عميل لليوم التالى بينما فى استطاعتهم أن يقوموا بها اليوم. لماذا؟ لأنهم لا يعرفون ما قد يفاجئهم غدًا، بجانب أن إضافة أشياء يمكن إنجازها" اليوم إلى جدول أعمال الغد يزيد من مخاطر تراكم الأشياء على بعضها لاحقًا.

هل ستكون قادرًا على إنجاز كل الأشياء الموجودة على القائمة يوميًا؟ مستحيل، فأحيانًا لا تستطيع أن تتجنب تأجيل شىء ما من اليوم إلى الغد. ولا بأس بهذا، ولكن القائمة تصبح مثل معدل الأهداف التى يحرزها لاعب البيسبول خلال الدورى الممتاز، ففى بعض الأيام يحقق ثلاثة أهداف وتصبح النتيجة 5-0 ولكن هذا لا يغير من الحاجة لإحراز الأهداف لأنه يجب أن يحرز 300 هدف فى

الموسم الواحد.

حدد أولوياتك

فى كل مرة أتحدث فيها إلى مجموعة أطلب من بعض الناس أن يتكلموا عن أولوياتهم، وغالبًا ما تكون إجاباتهم واحدة؛ الحصول على المال أو تخسيس الوزن أو الحصول على ترقية فى العمل، وأفكر أنه أمر عظيم أن هؤلاء الناس لديهم بعض الأشياء فى عقلهم يعملون على تحقيقه، ولكن هذه ليست أولويات ، بل هى أهداف - وهناك اختلاف كبير بين الاثنين.

الأولويات هى الأساس الذى تحدد أهدافك من خلاله، فهى مصدر كل الأهداف. والهدف هو مهمة أو إنجاز تريد تحقيقه - مثل أن تقلل وزنك عشرين رطلاً أو تزيد دخلك 10000 دولار هذا العام، فالأولوية هى الدافع الكبير خلف الهدف - الأولوية هى الإلهام.

وقبل أن أسألك ما أهدافك، يجب أن أسألك عن أولوياتك؛ لأن أولوياتك هى مصدر أهدافك. اسمح لى بأن أعطيك مثالاً:

لقد أخبرتك سابقًا عن قائمة الأهداف المغلفة التى أحملها دائمًا معى فى محفظتى، والآن سأخبرك بأول ثلاثة أهداف على تلك القائمة:

1 - 1. دفع تكاليف زفاف ابنتى قبل موعد الزفاف.

2 - 2. الوصول بوزنى إلى 165 رطلاً.

3 - 3. الانتهاء من هذا الكتاب.

ولكن عندما أتحدث عن أولوياتى، فستكون القائمة مختلفة عن هذه القائمة، فأولوياتى هى:

1 - 1. الروحانيات.

2 - 2. الأسرة.

3 - 3. الصحة.

إننى أطلب دائمًا ممن يحضرون إحدى ندواتى أن يرسلوا لى نسخة من قائمة أهدافهم وأقرأ كل واحدة منها على حدة، ومن المدهش أن يكون المال على قمة كل قائمة، بينما عندما تسأل نفس الشخص عن أولوياته فلا يكون المال موجودًا بها من الأساس.

ولكى تحصل على الحياة الجيدة يجب أن ترتبط قائمة أهدافك بقائمة أولوياتك، وليس ضروريًا أن يتطابقا - لأن أهدافك القصيرة المدى ستتغير بناء على مواقفك - ولكن يجب أن يكون هناك توافق بينهما. فإذا لم يكن هناك أى ترابط بينهما ستعانى، وفى النهاية لن تنجح فى كليهما.

فعندما أقوم بوضع القائمة اليومية بالأشياء التى أريد تحقيقها، أستخدم هاتين القائمتين لجعل جدول أعمال متوازن. إذا علمت أن لدىّ غدًا اجتماعين لتوقيع عقد برنامج إذاعى جديد ولإطلاق الموقع الإلكترونى الخاص بى، فهذا يعنى أن 60% من اليوم قد انتهى، وبما أن البقاء مع أسرتى يمثل أولوية كبرى بالنسبة لى، فلا يمكننى أن ألتزم باجتماع عمل بجانب هذين الاجتماعين، وإذا أراد شريكى أن نجتمع للتخطيط، فأنا أعرف أن هذا الاجتماع يجب أن يكون لمدة عشرين دقيقة بدلاً من ساعتين، وإذا اتصل بى صديق وطلب أن نتناول الغداء معًا فيجب أن أقول له إن الأسبوع القادم سيكون ميعادًا مناسبًا.

إذا استطعت أن تحدد أولوياتك وأهدافك، فستكون لديك أدوات

رائعة تساعدك على تقرير كيفية استخدام وقتك - فى الأعمال اليومية وفى حياتك بشكل عام.

استمر فى تركيزك

منذ بضعة أسابيع، جاءنى رجل بعد إحدى خطبى وقال لى إنه حضر إحدى عشرة محاضرة لى، فاندهشت جدًّا - وشعرت بالقلق قليلاً من أن يكون غير قادر على أن يفهم الرسالة، ولكن كلما كان يتكلم أكثر، كنت أشعر بالراحة أكثر، فقد قال لى إن النكت التى أقولها تحسنت على مدار السنوات (الشىء الذى سعدت به) ولكن الأهم من هذا، أنه فى كل مرة أتى للمحاضرات كان يخرج منها وهو يركز أكثر على الأشياء المهمة فى حياته.

ماذا يعنى هذا؟ أنه دائما سيكون علينا أن نعمل على الالتزام بشىء وأن نحافظ على تركيزنا على أهمية هذا الشىء. وهذه ليست خدعة تتعلمها، ثم بضغطة واحدة تجعلها تعمل تلقائيًّا، فدائمًا ما توجد أشياء تعوقك وتتحداك فى الحياة، وأحيانًا ستفقد تركيزك - بقصد أو بدون قصد - ولكن عليك أن تعرف كيف تستعيد تركيزك عندما يحدث هذا.

لقد حضرت العديد من الندوات المتعلقة بالإدارة، ودائمًا ما كان يتكلم المحاضر فى هذه الندوات عن إمكانية تحقيق التوازن المثالى، وكنت أضحك؛ لأن هذا مستحيل، فدائمًا ما ستنجرف فى اتجاه أو آخر - العمل أو البيت. والحل هو أن تستمر فى التركيز وأن تفهم أولوياتك حتى يمكنك أن تعرف أين مكانك على المقياس فى كل الأوقات، وهذا ما كنت أجد صعوبة فى فعله لفترة طويلة، فربما تواجهنى مشكلة فى المكتب فأظل أفكر فيها طوال الطريق إلى البيت، وأيضًا داخل البيت وأنا مع أسرتى، ولكنى عرفت أن هذا

شيء يجب أن أغيره إذا أردت أن أكون سعيدًا.

فعندما تكون فى العمل ركز فى عملك بنسبة 100%، ولكن اعلم أنك يجب أن تفعل نفس الشىء عندما تعود للبيت لتعود إلى نقطة التوازن على المقياس - على الأقل مؤقتًا، وهذا لا يختلف عن الذهاب فى إجازة لمدة أسبوعين وترك جهاز البلاكبيرى فى المنزل، ثم بعدما تعود تقضى وقتًا طويلاً فى تفقد البريد والاتصالات التى لم ترد عليها. وقد رأيت العديد من الناس يذهبون إلى الشاطئ ويقضون طوال الوقت وهم يفكرون فى العمل، وعندما يعودون إلى العمل يحلمون أحلام اليقظة بالذهاب فى إجازة إلى ذلك الشاطئ مرة أخرى؛ فهما فى المكان الخطأ فى كلتا الحالتين.

هل توجد طريقة سحرية لاستعادة تركيزك مرة أخرى فى العمل وفى البيت؟ كلا، فهذا يعتمد على معرفتك سبب أهمية فعل هذا، والعواقب ستكون أكبر مما يمكنك احتماله. إذا اخترت ألا أركز على علاقتى مع زوجتى وأبنائى فسأفقد هذه العلاقات، ويمكن أن أقوم بمسئوليات الإدارة الميكانيكية مثل دفع الفواتير وتوفير السكن لأفراد الأسرة، إلا أننى لن أصبح "الأب" - الشخص الذى يمثل جزءًا حقيقيًا من العلاقة.

تحقق من نجاحاتك

حينما تقوم بوضع قائمتك وتحدد أولوياتك يجب أن تحقق "النجاحات الصغيرة" وتتحقق منها على القائمة يومًا بعد يوم. كم عدد المرات التى فكرت فيها فى أشياء كان عليك فعلها فى يوم من الأيام، لكنك انحرفت عنها ببعض المشتتات التى اتضح فى النهاية أنها لم تكن ذات أهمية؟ إذن، فهذه نهاية اليوم وأنت تشعر بأنك متأخر، فماذا يحدث؟ هذا هو قاتل الأسرة، فأنت تضيف الكثير من

الأشياء إلى قائمتك وتأخذها معك إلى البيت، إما حرفيًا: بأن تجلس على المائدة فى المطبخ وتكتب بعض التقارير بدلاً من أن تقضى هذا الوقت فى اللعب مع أبنائك، أو مجازيًا: بأن تذهب للمنزل وأنت قلق حيال ما عليك فعله غدًا، مما يسبب عدم راحتك.

والإجابة عن هذا ليست أن تقلل من مسئولياتك أو أن تقلل من الأشياء التى عليك فعلها. أتريد أن تحقق أقل أو تكسب أقل أو تمتلك أقل؟ فالبحث عن الأقل لن يفيدك، إلا إذا كنت لا تريد أن تصبح صديقًا أو شخصًا محبوبًا أو أن يكون لديك أسرة.

ولكن الحل هو أن تمسك بزمام حياتك يومًا بعد يوم وتركز على حذف هذه الأشياء من قائمتك واحدة تلو الأخرى. إليك نكتة قديمة ولكنها حقيقية، هل تريد أن تأكل فيلاً وأن تتناوله كله قضمة بعد أخرى. إذا عملت، وقمت بهذه الواجبات فيمكن أن يعود عملك للعمل لك- بأن يضيف لك شيئًا محفزًا ومكافئًا من الخبرة يوميًا وأن يدفع تكاليف متطلبات أسرتك - بدلاً من أن يستهلكك العمل.

دافع عن "مكان توازنك"

آمل أننى كنت قادرًا، فى كل فصول هذا الكتاب، على أن أوضح الفروق الحقيقية بين الحلول المؤقتة قصيرة المدى وتغيير حياتك للأفضل؛ لأن طبيعة الحلول المؤقتة تتسم بأنها جيدة فقط لفترة قصيرة من الزمن - مثل النظام الغذائى القاسى الذى لا تأكل فيه سوى نبات الهليون.

إذا كنت ستقوم بالتزام معين مدى الحياة بتفهم التوازن بين البيت والعمل وأن تجعل هذا التوازن يعمل لصالحك فعليك أن تضع خطة تساعدك على الحصول على أقصى استفادة من طاقتك، لأنك إذا

كنت ستحارب الخطة كل ساعة من اليوم وتشعر أنها تهزمك وتستنزفك، فلن تكون قادرًا على تنفيذها على المدى الطويل، وهذه هى الحقيقة.

ولكى تحصل على أقصى استفادة من طاقتك؛ عليك أن تتوقف عن استهلاكها فى غير موضعها وعدم إعادة شحنها، وأكبر ما يستنزف طاقتك هو قضاء الوقت مع أناس لا يعطون شيئًا، بل يأخذون. ففى البيت، الاسم الكودى الذى نعطيه للأشخاص الذين يأخذون ولا يعطون شيئًا هو "البذرة الضارة"، ومن المؤكد أنك تعرف أحدهم؛ إنه الشخص الذى يؤمن بأن الحياة مدينة له. فإذا كنت تمر بيوم سيئ، فالبذرة الضارة هى الشخص الذى يحصل على متعة سخيفة من هذا، وهو الشخص الذى لا يعترف بأخطائه، وعندما يحدث خطأ ما، فهذا من فعل شخص آخر وليس له علاقة به، ومن الواضح أنه إذا كان لديك الخيار بأن تبتعد عن أمثال هؤلاء الأشخاص، فعليك أن تفعل.

قد يكون زملاء العمل سارقين للطاقة، فربما تكون جزءًا من فريق، وتكون مهتمًّا جدًّا بالنتائج، بينما الآخرون لا يهتمون، فهذا يستهلك من الطاقة أسرع من أن تجرى عشرة أميال فى درجة حرارة 100. والمدير الذى يراك دائمًا مخطئًا أيضًا، هو سارق للطاقة، وهذه المواقف أصعب جدًا لأنك لا تستطيع أن تطرد شريكك أو مديرك من حياتك، ولكنك يجب أن تتخذ قرارًا لأجل سعادتك طويلة المدى، فلن تحصل على شىء إذا تم استنزافك لثمانى ساعات فى اليوم.

إذا كنت ستبذل أقصى ما لديك للابتعاد عن النشاطات المستنزفة للطاقة، فمن الواضح أنه يجب أن تجد أشياء أخرى تشحن طاقتك بشكل متتالٍ، وأن تتأكد أن جدول أعمالك ممتلئ بهذه الأشياء.

يمثل لى الإسطبل "مكان التوازن"؛ فقد بنيناه أنا وأبنائى بأنفسنا

ويوجد به أشياء كثيرة أستمتع بها - كلابى وحصانى وقاربى - ولو كان به تليفزيون ذو شاشة مسطحة لانتقلت للإقامة به وأصبحت أكثر سعادة.

فى الأسبوع الذى كنت أكتب فيه هذا الفصل تنقلت بين خمس ولايات مختلفة بأربعة توقيتات مختلفة وألقيت تسع محاضرات، بالإضافة لمسئوليتى تجاه البرنامج الإذاعى وكتابة هذا الكتاب، وكان واضحًا أننى خارج التوازن.

لذا، عندما أعود للمنزل يوم الجمعة ظهرًا، فسأغير كل تركيزى وسأذهب إلى الإسطبل وأتعايش مع حيواناتى وألعب مع أبنائى ومارجريت وسأخرج فى جولة بالحصان، ولن أفكر فى الأشخاص الذين سأتحدث إليهم ظهر يوم الاثنين ولن أفكر فى هذا الكتاب، وفى صباح يوم الاثنين سأكون قد استعدت طاقتى وسيكون هذا وقت العمل ولن أفكر حينها فى الإسطبل.

لقد تكلمت فى محاضرة بالأمس عن " مكان التوازن"، فصاح رجل يجلس فى الصف الثانى بأنه لا يملك إسطبلاً - وهذا نوع من عدم فهم وجهة النظر.

إذا كنت تمتلك دراجة بخارية من طراز Harley - Davidson فربما تكون هى الإسطبل بالنسبة لك. يمتلك صديقى "مات رودى" - الذى شاركنى كتابة هذا الكتاب - سيارة من طراز Oldsmobile حمراء موديل 1966، وفى كل أسبوع يقوم بنفسه بجولة طويلة بهذه السيارة على الطرق الخلفية لولاية كونيكتيكت ثم يعود منهكًا تمامًا- ويستعيد توازنه. فلا يهم إذا كانت حديقة أمام منزلك أو الطريق المؤدى للمدرسة الثانوية أو غرفة بالطابق السفلى حيث تقوم بهوايتك، فكل تلك الأشياء "إسطبل".

لكل منا الإسطبل الخاص به؛ فهو المكان الذى نحب أن نكون فيه. اعثر على مكانك الخاص ودافع عن الوقت الذى تقضيه هناك، ولا ينبغى أن تنظر خلفك فى يوم من الأيام وتتحسر لأنك لم تحافظ على ترتيب أولوياتك ولأنك لم تمنح الطاقة التى استهلكتها فى مكالمات العمل وفى الصفقات التجارية لمنزلك... للأشخاص الذين يمنحونك حياتهم كل يوم.

لم أقابل أبدًا شخصًا فى أواخر حياته يقول: "أتمنى لو أننى قضيت وقتا أقل فى عمل الأشياء التى أحبها وبالأماكن التى أحبها". لذا حدد اختياراتك الآن، والتى ستجعلك فى هذه الأماكن لبقية حياتك.

قيمة المنظور

كنت عائدًا منذ أسبوعين من رحلة إلى ولاية ويسكونسون فى نهاية أسبوع عصيب جدًّا، فقد زرت ست مدن مختلفة خلال خمسة أيام فقط وكنت فى أشد الحاجة للعودة إلى البيت.

وفى ذلك الحين اتصل بى صديق قديم يعمل مديرًا ماليًّا فى واحدة من كبرى الشركات فى دالاس، وطلب منى أن أتوقف فى الطريق وأنا عائد من المطار لأتحدث إلى الموظفين فى شركته لمدة ساعة أو نحو ذلك، ولم يكن هذا توقيتا مناسبا، ولكن "مارجريت" والأطفال لم يكونوا بالمنزل على أية حال، فاكتشفت أنه يمكننى استغلال ذلك الوقت.

وأثناء خروجى من مرآب السيارات بالمطار اتصل بى صديق آخر وقال لى إنه سمع أنه يوجد إطلاق نار فى جامعة لويزيانا، وابنى "جون" طالب فى جامعة لويزيانا، فاتصلت به فى الحال ولكنه لم يرد علىّ، الأمر الذى لم يكن عاديًّا.

وأثناء قيادتى للسيارة ظللت أتصل به مرة بعد أخرى، وتوقف عقلى عند هذه اللحظة ولم أكن أدرى ماذا أفعل، وفى النهاية، رن جرس هاتفى، وكان "جون" هو المتصل وقد كان بخير وإطلاق النار كان فى كلية أخرى غير التى يدرس بها.

دخلتُ إلى مرآب السيارات بالمكان الذى سألقى فيه المحاضرة وأسندت رأسى على المقعد وأغمضت عينيَّ لدقيقة وكنت فى هذه اللحظة، ممتنًا جدًا.

سحبت ملفًا من حقيبتى ودخلت إلى المكان وألقيت المحاضرة وعندما عدت مرة أخرى إلى السيارة، كان زجاج الشباك محطمًا واختفت حقيبتى وكل أمتعتى التى كانت معى فى الرحلة - سرقت من الشاحنة.

لقد فقدت الكمبيوتر المحمول والتسجيل الرقمى والتليفون المحمول - كل شىء - واختفى كل العمل الذى قمت به ذلك الأسبوع وكل الصور التى التقطتها لأريها لزوجتى عند عودتى للبيت.

ولك أن تتخيل، لقد كنت غاضبًا. فقد كنا فى وضح النهار وفى منطقة راقية فى دالاس وتوجد حراسة دائمة فى المرآب، وفى تلك اللحظة فكرت فى إطلاق النار فى لويزيانا الذى كان يمكن أن يكون فى الكلية التى يدرس بها ابنى - وكيف كنت منذ ساعات قليلة ممتنًا جدًا أن ذلك لم يحدث.

لا يهم أيًا كان الذى فقدته، فيمكننى شراء هذه الأشياء مرة أخرى ولكن المهم أننى مازلت والدًا.

أنا متأكد أن بعضًا مما أعلمك إياه يشعرك بالارتباك شيئًا ما، وأنا لا

أريد أن أتركك مع فكرة أنك يجب أن تقوم بعمل سلسلة من القوائم والتعهدات والوعود لبقية حياتك وأنك إذا فشلت مرة واحدة فأنت شخص سيئ، فهذا ليس بصحيح على الإطلاق.

إن أعظم أمنياتى هى أن تكون قادرًا على رؤية الأشياء المهمة فى حياتك، وأحاول مساعدتك لمعرفة بعض الأفكار حول كيفية الدفاع عن تلك الأشياء وكيفية الاستمتاع بها بشكل أكبر.

إننى، شخصيًّا، أحتاج للكثير من التنظيم خارجيًّا، فأنا أحتاج قوائم وجداول وملفات حتى أستطيع أن أعرف أين أنا على المقياس يومًا بعد آخر، وهذه فقط مجموعة الأدوات التى أمتلكها. وإذا جاءنى شخص وأنا فى العشرين من العمر وأعطانى مثل هذه الإستراتيجيات التى أصفها لك فى هذا الكتاب، لوفر علىَّ الكثير من المشاكل والأسى، وعلى الجانب الآخر، كانت زوجتى شخصًا منظمًا داخليًّا، فهى تحتفظ بالأشياء فى عقلها ولا تحتاج إلى قوائم أو مسودات.

الهدف من هذا الكتاب، ليس أن أقدم لك برنامجًا ضخمًا يتسم بالقسوة والصعوبة وعليك أن تلتزم به بشدة فى جميع نواحى حياتك، فهذا يعد مثبطًا لمعظم الناس. والسبب فى أن الإطار الزمنى الموجود فى هذا الكتاب هو ثمان وأربعين ساعة؛ لأن ثمانى وأربعين ساعة وقت مثالى لمحاولة عمل شىء جديد والتفكير بطريقة مختلفة.

خطة عمل لمدة ثمانٍ وأربعين ساعة.

1. تعهد بألا ترحل من العمل (أو المنزل) دون كتابة الأشياء التى ستفعلها غدًا. فهذا يساعد على شيئين: يساعدك على تحديد

أولوياتك والتركيز عليها فى اليوم التالى، ويفصل بين البيت والعمل. بعدما تكتب القائمة ضعها فى مكان، مع التأكد أنك لن تنساها أو تتجاهلها. وستنتظرك قائمتك.

2. اكتب قائمة بالأولويات فى حياتك - بالترتيب - وضعها حيث تستطيع أن تراها على مدار يومين . وفى اليوم التالى اكتب درجة تقديرية (على مقياس من 1 إلى 10) بجانب كل أولوية واجمعها لتعرف كم ستكون درجة كفاءتك فى إنجاز هذه الأولويات، ثم اطلب من شخص مقرب إليك أن يأخذ القائمة ويضع درجات بجانب أولوياتك. وأعدك أنك ستجد بعض المفاجآت.

3. لا تنس أن تحتفل بإنجاز بعض الأشياء على قائمة مهامك اليومية. إنك تحتمل مسئولية كبيرة فى محاسبة نفسك يومًا بعد يوم. عندما تقوم بإنجاز مهمة وعدت بها، فإنك توزع جهودك فى الحياة وتؤسس التوازن الحقيقى بين البيت والعمل. لذا تأكد أن وقت التحقق من إنجاز أهدافك وقت مثالى للمرح والاحتفال.

اجمع كل هذه القواعد معًا

هل تعرف أكثر ما أحبه فى اليوم الجديد؟ أنك تأخذ ما تعلمته بالأمس وتستخدمه للتقدم للأمام، وتتخلص مما أردت التخلص منه حتى لا يعيقك.

أنا لست محاضرًا تحفيزيًا، وهذا ليس سبب وجودى هنا، وليس هذا ما يجعلنى أقوم بثلاثمائة رحلة فى العام لأخبر به العاملين والمؤسسات، وليس سبب كتابتى لهذا الكتاب.

"التحفيز"، كلمة محدودة جدًا، فالتحفيز هو مجرد دفعك للقيام بشىء ما بشكل أسرع، فهو، حتى، لا يضع فى الاعتبار، إذا كنت تريد فعل هذا الشىء أم لا.

وهدفى فى هذا الكتاب هو أن أمنحك الإلهام - الإلهام لتريد الحصول على الأشياء العظيمة فى الحياة - وأن أساعدك على اكتشاف هذه الأشياء العظيمة وكيفية الحصول عليها.

يتمثل الإطار الذى أعمل فيه أسبوعيًا فى مؤسسات مثل Dell ، Southwest Airlines ، IBM ، N ational Association of Home Builders ، فهذه هى الشركات التى تطلب منى التحدث إلى موظفيها. لكن لأكون محقًا معك، لم تكن الشركات هى التى تهمنى - بل أنت هو من يهمنى.

أنت من يصنع الاختلاف. وإذا كنت قد تقدمت إلى هذا الحد - حتى الفصل الأخير من هذا الكتاب - فأنت شخص معطاء، وأنت شخص يريد أن يتعلم كيف يتعلم وكيف يمنح أكثر للآخرين، فالأشخاص الساخطون لا يصلون أبدا حتى هذه النقطة؛ وكذلك الانهزاميون أيضًا.

ربما تجد نفسك ملتصقًا بمكان وتقوم بفعل نفس الشىء كل يوم، ولكنك تعلم أنه يوجد أكثر من ذلك فى مكان آخر، وتعلم أنه توجد طريقة أفضل لتعيش الحياة - طريقة لتشعر بسعادة وراحة أكثر - ولتمنح الآخرين أكثر من هذا، وأنا أضع فيك الكثير من الثقة لتكمل البحث عن طرق أكثر لتحصل على أقصى استفادة من حياتك، وأشكرك لأنك سمحت لى بأن أكون جزءًا من هذه العملية.

والفكرة الرئيسية من خطة عمل الثمانى والأربعين ساعة التى نعمل عليها فى نهاية كل فصل هى أن تساعدك على أن توجه عواطفك - التى تمثل جزءًا من حياتك - على أن تسير باتجاه منح الكثير للناس من حولك؛ لأننى أؤمن أن منح الكثير لمن يحبونك هو مفتاح السعادة والراحة فى الحياة.

ربما يفكر البعض منكم قائلاً: "هل يحاول أن يجعلنى أشعر بالذنب؛ لأننى لا أفعل الكثير؟ لأننى لا أرد له الكثير؟".

وليس هذا بالضبط ما أحاول فعله.

إننى أحاول أن أساعدك على إيجاد الشىء الذى سيسعدك فى النهاية - أكثر من أى "أشياء" أخرى.

وما أطلب منك فعله هنا هو أن تنظر فى المرآة وترى الأشياء الإيجابيـة فـى نفسـك وفى حياتك - تلك الأشياء التى تشكل شخصيتك - وعندما تنظر إلى المرآة أريد منك أن تتبنى الفكرة التى تمثل القاسم المشترك بين كل أجزاء هذا الكتاب.

إن النضج شىء جيد، وعليك أن تنضج.

فالعالم يتغير من حولك وأنت شخص مهم فى حياة أفراد أسرتك

وزملاء العمل، فإذا لم تنضج - وتحدد اتجاه هذا النضج - فربما يتم دفعك فى اتجاه لم تكن قد اخترته، وعندما يتم دفعك بهذه الطريقة، فإنك لن تكون قادرًا على مساعدة من حولك.

هل ستكون قادرًا على تشكيل حياتك بالشكل الذى تريده بالضبط؟ بالطبع لا، فالحياة مثل التجديف فى مياه ضحلة - لا يمكنك السيطرة على النهر، ولكن يجب أن تكون لديك خطة لمواجهته حتى تتحكم فى النتائج، وإلا سترتطم بالأحجار.

ربما يكون هذا الفصل الأخير من هذا الكتاب، ولكنى متأكد من أنك اكتشفت الآن أننى أؤمن بأنك لم تنه كتابة - وإعادة كتابة- فصول حياتك، وأؤمن بأنك ستحصل على المزيد والمزيد من السعادة والراحة فى حياتك إذا لم تنتظر حدوث الأشياء التى تتطلب منك التغيير فى حياتك.

سيذهب أصغر أبنائى إلى الجامعة هذا العام وسنبقى أنا و"مارجريت" بالمنزل بمفردنا للمرة الأولى منذ وقت طويل - وهذا شىء حلو ومؤلم؛ فنحن فخورون بأن أبناءنا نضجوا وأصبحوا بالغين وأقوياء ويستطيعون الاعتماد على أنفسهم، ولكننا سنفتقد وجودهم معنا. ما كنا سننغمس فى الحزن عندما ذهب "زاك" إلى جامعة لويزيانا، فقد وضعنا بعض الخطط بتقليل مساحة منزلنا والانتقال إلى منزل قرب المدينة حتى يمكننا أن نقوم ببعض الأشياء المرحة معًا - الأشياء التى لم تكن من أولوياتنا عندما كان لدينا أبناء فى منزلنا. لسنوات، كنت أقول لا للشركات التى كانت تطلب منى السفر لأنها تأخذنى بعيدًا عن عائلتى لعدة ليالٍ. الآن، يمكننا جميعًا أن نذهب إلى الأماكن التى طالما أردنا الذهاب إليها والتعرف على بعض الخبرات العظيمة بها.

عندما قررت تبنى فكرة التغيير - وقررت أنك ستحدد اتجاه تلك التغيرات - فقد عدت للحياة مرة أخرى، فالغرض من حياتك ليس أن تتجنب الخوف أو الألم.

يتوقف الكثير من الناس عن التطور والتغير فى الحياة، وليس هذا للأسباب التى تفكر فيها، وليس لهذا أى علاقة بالشعور بخيبة الأمل من خسارة ترقية أو بعض النقود أو حتى المرور بعلاقة سببت لك جرحًا فى قلبك؛ فقد رأينا جميعا العديد من الأشخاص المشهورين الذين يبدون وكأنهم يمتلكون كل هذا، على الأقل بما يسبب الغيرة لدى الفرد العادى، فمن لا يريد أن يمتلك ملايين الدولارات أو سيارة فخمة أو طائرة أو ملابس كافية لملء طابق كامل من البيت؟ ولكن العديد من الأشخاص الذين يمتلكون هذا - المال والشهرة وتلك "الأغراض"- يصبحون أيضًا محبطين ومدمنين لشىء ما أو مجروحين ببساطة.

إن ما ينقصهم - وما ينقص أى شخص لا يشعر بالراحة - هو احتياج الإنسان الفطرى للتقدير، ولهذا جانبان، إذا كنت تقدر ما تملك وتشعر أن الناس من حولك يقدرونك لذاتك - لا لما تملك أو تفعل - فيمكنك أن تشعر بالراحة.

وهذا يحدث سواء للاعب كرة السلة بالدورى الأمريكى أو للمدير التنفيذى لشركة من أكبر 500 شركة بأمريكا، مثلما يحدث لشخص عادى مثلى ومثلك.

عندما تشعر بذلك التقدير فى حياتك وتتعلم كيف تمنحه للآخرين، سترى أن ذلك التقدير والدعم سينعكس عليك أيضًا، وستتفهم بالفعل أنك شخص مميز للآخرين الذين يحبونك وسيمكنك تقبل ما ستقدمه لك الحياة، أيًّا ما كان.

إذا لم تكن تبحث عن طرق للتطور والتغير فى حياتك، فمن السهل جدًّا تشغيل نوع من الطيار الآلى؛ حيث لن يكون لحياتك معنى وستبدأ بفقدان القدرة على رؤية ما سيحمله لك المستقبل.

وهذا شعور بالخواء، وقد رأيته فى بعض من أصدقائى المقربين، فقد كانوا يأكلون وجبة تكلف 500 دولار ثم يشربون بعدها مشروبات تكلف 300 دولار ثم يركبون سيارتهم التى يبلغ سعرها 150000 دولار ويتجهون إلى منزلهم الذى يقدر بالملايين، ولكن لم يكن هذا كافيًا أبدًا... إذ لم يشعرهم أبدًا بالراحة.

لقد سمعتنى على مدار ثمانية فصول أقول إن الأشخاص العاديين لا يقدرون ما يملكون إلا بعد أن يفقدوه، بينما يقدر الأشخاص المميزون ما يملكونه قبل أن يفقدوه، وهذ هى النقطة التى أحاول أن أشدد عليها مرة أخرى.

ولهذا طلبت منك أن تنظر فى المرآة وترى الأشياء الإيجابية؛ لأنك حين تفعل ذلك، فستستطيع الشعور بالامتنان لما تملكه وستجد بصيص الأمل الذى سيمنحك الطاقة لحل جميع المشاكل فى حياتك.

أسئلة "لماذا" الخمسة للحياة الجيدة

من يوم لآخر، ستشعر وكأنك تعانى رؤية "لماذا" بدلا من "كيف". ستساعدك أسئلة "لماذا" الخمسة هذه على رؤية مدى أهمية "لماذا" وماذا يوجد على المحك:

لماذا يعد الحماس مهمًّا؟

الحماس الحقيقى ليس شيئًا تلبسه وتخلعه وكأنه قميص، فلا يمكنك

أن تضغط على زر فتصبح "متحمسًا"، لقد كنت منذ بضعة أيام أقدم برنامجاالإذاعى عندما رأيت اسما أعرفه جيدا على لوحة الاتصال - "براين" من مدينة سبرينجز بولاية كولورادو - وكان واحدًا من أعز أصدقائى منذ أن كنا فى التاسعة من عمرنا، وبدأ مكالمته بنكتة وقال: "إذا كنت تتساءل عما إذا كان "براين" لا يزال كما هو ولم يتغير على الرغم من مرور كل تلك السنين، فالإجابة نعم" ... ما إن يبدأ الكلام لا يستطيع أحد أن يقول كلمة واحدة.

وأخذ يتكلم عن الإثارة التى أمنحها فى الحياة وعن الطاقة التى أبثها فى البرامج التى أقوم بها، وبغض النظر عن كونها فى البرنامج أو فى هذا الكتاب أو فى غرفة معيشتى فأنا نفس الشخص. لاحظ أنه لم يقل طول الوقت؛ لأن ما يحدد شخصيتك هو كيفية عيشك حياتك معظم الوقت، فكلنا نمر بأيام سيئة، حيث نجد صعوبة فى اكتساب طاقة نعلم أننا سنحتاج إليها، والحل هو أن تكون متحمسًا ومتفائلًا فى أفكارك أطول وقت ممكن؛ فهذه عادة مثل أى عادة أخرى.

صديقى "مارك مارفل" هو رئيس Blind Ambitions Group ، وهى مجموعة تساعد الأشخاص الذين فقدوا أبصارهم على إيجاد فرص عمل، وكان "مارك" قد فقد بصره منذ عشرة أعوام بسبب مرض السكر، وإذا لم يكن هذا تحديًا كافيًا، فقد بترت قدمه أيضًا بسبب نفس المرض، ولكنه كان أكثر من قابلتهم تفاؤلا وإيجابية. عندما كنت أكتب هذا الفصل، اتصلت به لأطمئن كيف تسير حياته.

قال لى: "الحياة تسير كما تختار لها: كان يمكننى أن أشعر بالتعاسة لأننى فقدت بصرى أو أن أظل أحب الحياة وأستمتع بها. وإذا تحمست لشىء أقوم به، فبذلك سيتجاوب الناس مع ما أفعله

ويتوقفون عن التفكير فى أن (هذا الرجل السيئ الحظ أعمى وقدمه مبتورة)".

وقال لى "مارك" إن الحماس يجذب الحماسيين، وبالنسبة له هذا أمر بسيط لأنه يريد أن يكون بين الأشخاص الايجابيين السعداء؛ فالطاقة تولد طاقة. هو أيضًا واثق فى إيمانه وقانع بمعرفته أنه إذا حدث شىء له فإنه سيأخذه لمكان أفضل.

لا أريدك أن تعتقد أن عليك أن تقفز على الحوائط وأن تتكلم بلا توقف لتظهر حماسك... أظهر حماسك بطريقتك. ربما تكون شخصًا هادئًا متأملًا ويتمثل حماسك فى بث نوع من الدفء والطمأنينة لمن حولك، وهذا جيد. لن يفلح الأمر إلا إن كان ما تفعله يمثلك أنت.

لماذا ينبغى أن تعمل انفعالاتك لصالحك، لا ضدك؟

إن معرفة كيفية إدارة انفعالاتك وعواطفك هو جزء مهم عند تأسيس شركة أو إقامة حياة أسرية، وليس معنى هذا أن تتوقف عن الشعور أو عن الاعتناء بالآخرين، ولكنه يعنى أن تتفهم ماذا يحدث لك ولماذا تتصرف بهذه الطريقة. بدلاً من أن تتخذ قراراتك بناء على الانفعالات، ومن ثم تتقهقر محاولاً أن تجد منطقًا يفسرها، ينبغى أن تتخذ قراراتك بناءً على كلا الأمرين: تتخذ القرارات بناءً على المنطق وتستخدم عواطفك كدافع لهذه القرارات.

إذا تركت انفعالاتك تتحكم فى قراراتك، فستعانى - سواء فى العمل أو فى النقاشات داخل الأسرة أو فى ساحة مثل ساحة مصارعى الثيران مثلما كنت أنا للعديد من السنوات عندما كنت أصارع الثيران. إذا ذعرت وفقدت السيطرة على انفعالاتك عندما تسقط من على الثور فستصاب بالأذى الأكبر، ولكن يمكنك أن تتجنب الأذى عندما

تسقط (أو تلقى) من عليه بأن تحافظ على رباطة جأشك ولا تشعر بالذعر؛ فإذا تركت انفعالاتك تحركك فسيؤثر هذا على ردود أفعالك، وقد يعرضك لخطر داهم.

فالشيء الذى يجب أن تفهمه هو أنك يجب أن تسيطر على انفعالاتك، ولكن كيف يمكنك فعل هذا؟

أولاً: يجب أن تتوقف عن ادعاء أنك تستطيع فهم انفعالاتك والسيطرة عليها إذا لم تكن كذلك، فأنا أعرف أننى لست كذلك؛ إننى أجد صعوبة لأركز ولأبقى فى مسارى، ولهذا أعلم أنه يجب أن أعمل على هذا يوميًّا وأقوم به تدريجيًّا، فأبنائى يستطيعون جعلى أخرج على مسارى بسهولة عندما يسألوننى لماذا يعد الإقلاع عن التدخين شيئًا صعبًا. لذا، قررت أنه عندما أشعر بالغضب أو عندما أستعد لإلقاء محاضرة أن أعد من واحد وحتى عشرة قبل أن أنطق بأى كلمة؛ فهذا يمنح عقلى الوقت للسيطرة على انفعالاتى.

والإستراتيجية الأخرى هى أن تطلب رأى إنسان آخر تثق فيه؛ فإذا كنت فى موقف عاطفى يمكنك أن ترسل بريدًا إلكترونيًّا إلى صديقك أو معلمك تقول له فيه: "هذا ما أفكر فيه، فهل أرى كل جوانب المشكلة؟". ولن تبحث عن شخص يتخذ القرارات لك أو يحل المشكلة بدلاً منك، ولكنك فقط تسعى للتأكيد على قرارك - والأهم من ذلك، أن تمنح نفسك الوقت لالتقاط الأنفاس والتفكير مرة أخرى فى موقفك قبل القيام بشىء متهور. تذكر، إذا لم تكن فى عجلة من أمرك فلا تتصرف وكأنك كذلك.

عندما تتفهم انفعالاتك، ستحصل على منظور جديد وستبدأ فى رؤية العلاقة الحقيقية بين الأشياء وستفهم ما الأشياء المهمة وما الأشياء غير المهمة، وستتوقف عن تعريض الأشياء المهمة للخطر

بأن تتعامل بطريقة سيئة مع الأشياء غير المهمة.

لماذا يجب أن تتفهم وتسيطر على القلق؟

عندما يتعلق الأمر بالقلق، ينقسم الناس لصنفين؛ الأول، من لديهم وسواس قهرى للقلق، وهم أولئك الذين يشعرون بالقلق حيال التفاصيل الصغيرة والكبيرة ويشعرون بالخوف والقلق من اتخاذ قرارات، والصنف الثانى يسير فى عكس هذا الاتجاه ويقرر تجاهل الأشياء التى تستحق القلق والانتباه؛ إنهم أولئك الناس الذين يبدو أنهم سيستسلمون لما يحدث لهم، سواء أكان جيدًا أم سيئًا.

القلق شىء عليك أن تواجهه فى حياتك؛ سواء أردت هذا أم لا. دائمًا ما كانت تقول زوجتى إن القلق ينتج عن الخوف، والخوف هو رسالة لك من الحياة تقول إن عليك الانتباه. بعبارة أخرى: إن الانتباه لأسباب القلق والخوف يمكن أن ينقذك من الألم والدمار.

يمكن أن يصبح القلق صديقك إذا تعرفت على أسبابه وتعاملت معها ومن ثم تتخلص منه، فالمشاكل تبدأ عندما تتغاضى عن القلق أو ترفض التعامل مع أسبابه التى يجب مواجهتها.

ما الأشياء التى تضعك تحت ضغط الآن؟ اختر موقفًا تخاف التعامل مع نتائجه، ربما يكون مراجعة العمل مع مديرك الذى لا تحبه أو مشاكل سلوك طفلك أو كشف حساب من مصلحة الضرائب. ولكى تواجه خوفك، فابدأ بتخيل أسوأ النتائج التى لا ترغبها: ربما يتم فصلك من العمل أو ربما يتم استدعاؤك لمقابلة مدير المدرسة أو ربما تضطر لكتابة شيك بمبلغ كبير؛ فبتخيل أسوأ سيناريو يمكن أن يحدث قد حولت شيئًا فكريًّا غامضًا لشىء ملموس، ومن ثم يمكنك التركيز على النتيجة الواضحة - لا المائة نتيجة الأخرى - وتقول

لنفسك: "ما الخطوة التى يجب أن أقوم بها لأتجنب هذه النتيجة؟"، وأراهن أنك سوف تكتشف فى معظم الأحيان أن أسوأ سيناريو يمكن أن يحدث ليس مأساة يصعب التغلب عليها.

فى معظم الأحيان لا تكون الأشياء التى تقلقك مخيفة بالدرجة التى تتخيلها، وعندما تكون مستعدًّا لأسوأ ما يمكن أن يحدث، سيتم مفاجأتك بشكل سار.

فى العام الماضى، اقترب رجل منى بعد أن أنهيت محاضرة كبيرة وسألنى عما إذا كنت قد تعرضت لنوبة عصبية أمام حشد كبير من قبل أم لا.

قلت له بدون أى تهكم أو سخرية: "أتمنى ذلك بالتأكيد؛ لأن اليوم الذى سأصبح فيه غير قلق حيال ما أفعله هو اليوم الذى سأتقاعد فيه عن هذا العمل، مما يعنى أننى لا أخشى النتائج.

وعلى المدى القريب، ستجد القلق مفيدًا عندما تتعامل مع مشروع جديد فى العمل أو مشكلة من نوع ما فى البيت؛ لأنه يدفعك بقوة لفعل ما عليك فعله لحل هذه المشكلة.

عندما تنظر لنفسك وتعلم أنك فعلت كل ما تستطيع فعله، وأنك بذلت أقصى مجهوداتك، فحينها ستتخلص من القلق وتتقبل النتائج أيًّا كانت. على كل حال، ماذا يمكنك أن تفعل أكثر مما تستطيع فعله؟

لماذا من المهم أن تحدد ما هو مهم؟

إن الطبيعة الإنسانية بالتأكيد تدفعنا إلى أن نسلك الطريق الأقل صعوبة، فكلنا نميل لأن نبحث عن الطرق الأكثر سهولة لحل مشاكلنا،

وللأسف، لا تكون الطرق السهلة دائمًا هى الطرق السليمة فى حل المشكلة - أو الطرق الأفضل على المدى الطويل.

لنأخذ على سبيل المثال فناء المدرسة: عندما كنت فى الخامسة من عمرك وترى لعبة تريدها فى يد طفل آخر، فإن أسهل الطرق هى أن تذهب وتنتزع هذه اللعبة من يد ذلك الطفل، وهذا شىء فعلناه جميعًا عندما كنا بهذه المرحلة، ومن ثم توجه لنا والدتنا توبيخًا عنيفًا لتعلمنا أن هذا الفعل يعد سلوكًا سيئًا.

إن الحياة لا تختلف كثيرًا عن فناء المدرسة ذاك، وكل ما فى الأمر هو اختلاف المستوى، فيمكنك بالطبع أن تقضى حياتك تنتزع الأشياء التى تريدها من الآخرين ولا تعبأ باستجابة الناس من حولك لما تفعله وتعيش حياتك وحيدًا - وبدون راحة، فإذا تقبلت فكرة أن الحياة هى حل وسط مع الأشخاص المهمين لك، فسيتحتم عليك إيجاد طريقة لتحديد أولويات كيفية قضاء وقتك.

عندما تقرر الأشياء المهمة فى حياتك، فأنت تضع مجموعة من القواعد لنفسك ولأسرتك - هذه القواعد ستساعدك على معرفة متى يكون من المهم أن تضحى ببعض الأشياء ومتى يكون من الأفضل أن تسلك طريقًا أبسط وأسهل.

لقد تكلمنا كثيرًا عن وضع الأهداف وقوائم "لا"، وبالطبع يجب ربط كل هذه الأفكار ببعض. إن عائلتى هى أولويتى، لذا فأنا أتخذ قراراتى المتعلقة بالمحاضرات التى سألقيها وفقًا للمدة التى ستبعدنى فيها هذه المحاضرات عن البيت. عندما يصبح أبنائى خارج البيت العام القادم، فسيكون بوسعى تغيير جدول أعمالى إذا أردت هذا؛ لأننى سأستطيع أن أقوم برحلات مع زوجتى ولا أقلق من ترك الأطفال وحدهم بالمنزل.

ليس كل ما ستتخذه من قرارات سيكون أبيض أو أسود، فالكثير من الأشياء فى الحياة أصبحت أسهل بكثير مما كانت فى السابق، فإذا لم ترد أن تقوم بأعمال المنزل، يمكنك الاستعانة بشخص يفعلها لك مقابل أجر، وإذا كنت تريد أن تكون على اتصال بالمكتب لمدة أربع وعشرين ساعة يوميًّا، فيمكنك فعل هذا باستخدام التكنولوجيا الحديثة، وإذا لم تكن تريد أن تقف أمام الموقد لساعتين فيمكنك أن تتصل وتطلب البيتزا.

لكن - مثلما قلت - الحل الأسهل ليس بالضرورة دائمًا الحل الأفضل؛ فبعض الناس يقررون أن أولويتهم هى قضاء الوقت مع أبنائهم، لذا فهم لا يريدون أن يضيعوا وقتًا أمام الموقد عند عودتهم من العمل للبيت، فيبدو طلب البيتزا هو الحل الأمثل من أجل توفير الوقت، لكن هل هو الحل الأفضل عندما يتعلق الأمر بوضع قدوة للأطفال؟

عندما كنت صغيرًا، كان يطلب أبى منى أنا وأختى وأخى أن ننهى بعض الأعمال والمهام المنزلية - من التنظيف وحتى إصلاح السياج - وكنت أعتقد أن جزءًا من هذا يندرج تحت الصراع بين الآباء والأبناء: فقد كان يريد أن يتأكد من أننا نعلم من هو المسئول، ولكنى لم أتفهم الصورة الكبيرة إلا لاحقًا؛ فقد كان يريد أن يتأكد أننا نستطيع القيام بالعديد من الأشياء الرئيسية حتى نتمكن من حل الكثير من المشاكل التى ستقابلنا فى المستقبل بمفردنا. لا يعنى هذا أننا ملزمون بأن نقوم بتلك الأعمال لبقية حياتنا، فلا عيب إذا أوكلنا المهام التى لا نريد القيام بها لشخص آخر، لكن يجب معرفة كيفية إنجاز الأشياء المهمة.

هذه هى الدروس التى تعلق بذهن الشخص مدى الحياة. منذ صيفين فى ولاية تكساس كنا أنا وأبنائى نضع سقفًا جديدًا على الإسطبل -

نتكلم الآن عن الإسطبل الحقيقى - وفى اليوم الثانى من العمل، نظرت إلى أبنائى وهم يتعرقون وكأن درجة الحرارة مائة وسألتهم عما إذا كانوا يحبون ما يفعلون.

فأجابوا جميعًا: " نعم، فهذا مشروع الأسرة".

ثم سألتهم عما إذا كانوا يحبون فعل هذا كوظيفة.

فقالوا: "لا بالطبع".

بعد تجربة الإسطبل، وفى كل مرة يجلب فيها أحد أبنائى كشف درجات رائعة (أحيانًا ما كانت كذلك)، أقول لهم: "ما الذى يلهمكم لتحسنوا من أدائكم؟"، فيقولون وهم يضحكون: "وضع السقف على الإسطبل".

أؤمن بأن الحياة يجب أن تكون خليطًا من الرضا والراحة. ليس عليك أن تخرج وتمهد الطريق الذى ستسير فيه، ولكنك ستصبح أكثر رضا بالحديقة الموجودة فى فنائك الخلفى إذا تعلمت أنت وأبناؤك من الإنترنت كيفية زرع بعض النباتات والخضراوات ومن ثم تخرجون وتزرعونها معًا.

إذا كنت تعرف كيف تثابر وتنجز الأشياء عندما يكون الوصول إليها صعبًا - وتفهمت متى ينبغى أن تتنازل عن بعض الأشياء من أجل التركيز على أشياء أهم لك ولأسرتك - فأنت تفهم قواعد الحياة الجديدة.

سمعت صديقى "جيم رون" القيادى العظيم بمجال تنمية الأعمال وهو يتحدث فى مؤتمر أنتجته شركتى فى تورنتو منذ أكثر من عشرين عامًا، ومازالت الرسالة التى كان يلقيها فى ذلك اليوم عالقة

بذهنى حتى يومنا هذا. إذا قمت بالأشياء التى ليس من السهل على الآخرين القيام بها ستصبح نجمًا لامعًا - سواء كموظف أو مؤسسة - وأنا أؤمن بهذا 100%، ولكن ليس هذا هو الجزء الوحيد من اللغز، فالقيام بالأشياء بالطريقة الصعبة فقط لأنك تريد القيام بها بالطريقة الصعبة سيؤدى بك لنهاية مأساوية. أعرف العديد من الناس الذين يؤمنون أن القيام بالأعمال الصعبة شىء ممتع فى حد ذاته، ولن أقول إن العمل الصعب ليس شيئًا مميزًا لأنه بالفعل مميز، ولكن القيام بالعمل الصعب بلا فكر سيضعك بعيدًا عن أسرتك وأصدقائك، فقضاء عشر ساعات فى إصلاح شىء يمكن إصلاحه فى أربع ساعات - وتفويت مباراة كرة القدم والتقاط صور ما قبل الحفلة - ليس إلا غرورًا ممجوجًا وتمسكًا بفكرة أن الوقت قد فات. إننى أؤمن بأن الناس أحيانًا ما "يظلون مشغولين" لأن العمل شىء مألوف، وإذا توقفوا عن الانشغال بالعمل فعليهم تعلم التعامل مع مواقف أخرى مختلفة.

لماذا يحب عليك أن تجد شيئًا يلهمك؟

قبلما أصبح محاضرًا فى موضوع التنمية الشخصية، كنت أمتلك شركة تنظم المحاضرات والمتحدثين للشركات والمؤسسات الأخرى، وكنت لأكثر من خمسة وعشرين عامًا على مقربة من كل شخص فى مجال الأعمال "التحفيزية". لقد سمعتهم وهم يتحدثون وقرأت كل الكتب، فهل كان يوجد بها أى شىء سيئ؟ نعم، بالتأكيد.

ولكن أيضًا توجد بعض الأشياء العظيمة جدًا، والقاسم المشترك بين أولئك الأشخاص - والوحيد الذى يفيد بالفعل - أنه لا يمكنك أن تقوم بتغيير فعَّال على المدى الطويل فى حياتك إن لم يتم إلهامك للقيام به.

قوة الإرادة فى حد ذاتها لا تفيد، وربما يفيد الخوف، ولكن فقط على المدى القصير، لكن يجب أن يتم إلهامك للتغيير، فإذا لم يحركك شىء فلن يتحرك شىء، وإذا لم يعد شىء يعنيك فلن يصبح شيئًا مهمًا لدرجة أن يجعلك ترغب فى التضحية من أجل التغيير.

يجب أن تكون لديك القدرة لتحلم بالوصول إلى أعلى المستويات - أن يتم إلهامك بهدفك - وأن يكون لديك الطاقة اللازمة لتحصل على الحياة الجيدة. عندما تفهم تمامًا لماذا ترغب فى فعل شىء ما - ليس كيف تفعله، لكن لماذا - فهذا سيغيرك، وأنا أدعو هذا "بريق العيون"؛ فأثناء حديثى إلى مجموعة من الناس عن نفس الأشياء التى تكلمنا عنها فى الفصول الثمانية الماضية تتغير عيونهم فجأة، وتتحول من الضيق والعتمة إلى اللمعان والاتساع، فهذه نظرة من لديهم هدف.

كيف تحصل على الغرض؟ أولاً، يجب أن تفهم كم من حياتك سيكون مكرسًا للعمل؛ فسواء أحببت ذلك أم كرهته، سيكون عليك أن تقضى أكثر من نصف ساعات النهار فى العمل. وإذا لم تحدد أولوياتك - ما يسعدك - فأنت معرض لمخاطر أن تقع فى وظيفة لا تحبها. أما وقد كانت هذه الوظيفة تعود عليك بالكثير من الأموال التى تمنحك المرونة لقضاء بقية الوقت فى فعل ما تحبه - مثل التنزه مع الأولاد أو القيام بأعمال تطوعية أيام الإجازة أو الذهاب لسباق الدراجات النارية - فهذا اختيار يمكنك القيام به، ولكنه لابد أن يكون اختيارك .

ينتهى الأمر بالعديد من الناس بالوظائف الخطأ والمهن الخطأ؛ لأنه تم دفعهم دفعًا فى هذه الطرق شهورًا وأعوامًا، فلا تكن واحدًا منهم، إذ يوجد دائما الوقت الكافى لإعادة السيطرة على اتجاهك مهنيًا،

فالحياة قصيرة جدًّا على ألا تكون سعيدًا وطويلة جدًّا على ألا تعيشها جيدًا.

وبالنسبة للأسرة والأشخاص الآخرين فى حياتك الذين تهتم لهم جدًّا، لديك أكبر مصدر للإلهام، يمكننى أن أقول لك إنه لا يوجد شىء أفضل من أن تربطك علاقة مع شخص آخر - زوجة أو طفل أو أخ أو أخت أو صديق - يعرفك ويحبك ويدعمك بطريقة استثنائية، فحرصى على نمو هذه العلاقات والدفاع عنها هو ما يدفعنى للأمام يومًا بعد آخر.

تزوجت بزوجتى منذ ثلاثين عامًا ولا يمكننى تخيل أنه يوجد شىء أفضل من أن نكبر معًا، فقد مررنا بأوقات جيدة وأوقات عصيبة، ولا يوجد شىء أفضل من أن تعرف أنه يوجد شخص بجانبك يمر معك بنفس الظروف التى تمر بها ويعرفك أكثر من أى شخص آخر ويحبك لذاتك، لا من أجل ما تملكه أو ما تفعله، ولدينا ثلاثة أطفال، وعرفت منذ اللحظة الأولى التى حملتهم فيها أننى لا يمكننى أن أبتعد عنهم.

لا توجد ضمانات فى الحياة، ولقد سمعت العديد من الأشخاص يقولون إنهم يخشون إقامة علاقات بهذه الطريقة لأنه سيكون مؤلمًا جدًّا أن تفقد زوجة أو طفلًا - أو حتى والديك، أيمكن لهذا أن يؤلمك جدًّا ويكسر فؤادك؟ نعم.

ولكن العلاقات التى تربطنا مع الآخرين فى الحياة تستحق ذلك؛ فهى تمنحك الإلهام لأن تنهض وتقوم بما تفعله يوميًّا - حتى عندما تشعر بالتعب والمشقة.

إنها تصنع الحياة الجيدة.

الخاتمة

لا توجد طريقة أنهى بها هذا الكتاب أفضل مما قاله والدى - وليس ما قلته أنا - عنى:

من الطبيعى أن يفخر الوالد بابنه، خاصة عندما يحقق الكثير مثلما فعل ابنى "بريان"، وأنا بالطبع فخور بالدور الذى يقوم به "بريان" فى مساعدة الكثير من الأشخاص والأسر والمؤسسات على إيجاد ذلك التوازن الملائم بين البيت والعمل حتى يستطيع الكثير منا أن يصبحوا سعداء ومنتجين قدر الإمكان. أنا أمتلك كل الأسطوانات التى سجلها ابنى - ولا يرجع السبب فى هذا إلى كونه ابنى وحسب؛ فقد أعطيت بعض النسخ من أوائل المحاضرات الإذاعية التى سجلها لأشخاص من شركتى Progress Rail أثناء اجتماع للمبيعات، وأصبحت تلك التسجيلات مشهورة مما أدى إلى بيع أكثر من خمسمائة نسخة للموظفين فى أرجاء البلد لاستخدامها فى تدريب البائعين.

وأنا أيضًا فخور لأن روح الحب والحماس اللذين يشعان من هذا الكتاب نابعان من سلالة "بريان"، فالرجل الذى تراه هنا هو أفضل أصدقائى لخمسين عامًا - لا أفضل أن أذهب مع أحد أكثر منه للصيد أو التنزه وقد ملأنا أيام العمر بالعديد من الذكريات الرائعة - ويبرهن الحب الذى يظهره للأشخاص المهمين فى حياته أنه قام بما عليه فعله.

ولم يكن ما كان عليه فعله سهلاً.

كان "بريان" دائمًا يمتلك الطاقة والحماس اللذين يظهرهما اليوم، فأكثر من مرة عندما كنا نذهب للصيد، وقبل أن أصل إلى المنطقة

التى سأصطاد فيها يكون قد اصطاد ما يكفينى ويكفيه! فقد كان من المستحيل بالنسبة له أن يجلس ساكنًا لأكثر من دقيقة.

ولكن عندما كان شابًّا، لم يكن يستطيع الجلوس مع الناس والتحدث إليهم ولم يكن يقرأ كثيرًا، ولم يكن يستطيع أحد من مدرسيه بالمدرسة أن يقنعه بالقراءة. وقد كان شخصًا انطوائيًا، ولكنه لم يدع ذلك الخجل يدمره أو يبعده عن الحياة الجيدة التى وصفها بدقة فى هذا الكتاب. لقد كافح وعانى ليصل للأفضل وعمل بجد ليظهر الموهبة التى دائمًا ما كانت بداخله، ويالها من متعة عند رؤيته يخاطب الناس ويصنع الاختلاف - ويعرف الطريق الذى سلكه ليصل إلى هذا. لقد كان "بريان" الذى عهدناه جميعًا، ولكننا نندهش عندما نفكر فى الاختلاف بينه وبين ذلك الطفل الخجول الذى لم يكن يخرج عندما يأتى ضيوف إلى البيت.

يصرح الكثير من الناس بمعتقداتهم؛ حيث إنه من السهل فعل ذلك، ولكن عندما يحين الوقت لفعل شىء حقيقى من أجل الآخرين، تجدهم لا يفعلون شيئًا. أعلم أننى كنت هكذا من قبل، فمن السهل أن تقول إنك مشغول جدًّا، ومن السهل أن تتنازل عن الأشياء التى تهمك بالفعل.

دائما ما كانت توقعات "بريان" التفاؤلية وحماسه فى الحياة تنتقل لى، وأعلم أنها ستنتقل لك أيضًا.

ديك دودج

مدينة كولورادو سبرينجس، ولاية كولورادو

أبريل 2008

ملحق

الحقائق الخمس والأربعون التى لا يمكن إنكارها فى الحياة

لقد تحدثت عن قواعد الحياة الجيدة - بأشكال مختلفة - أمام العديد من المجموعات لأكثر من خمسة وعشرين عامًا. وخلال هذه المدة كنت أجمع وأعدل ما أسميه الحقائق الخمس والأربعين التى لا يمكن إنكارها فى الحياة، فهذه هى الحقائق التى استخدمتها لبناء قواعد الحياة الجيدة؛ لأنها تجمع بين كل التحديات الشخصية والمهنية التى مررت بها فى حياتى، وأيضًا فى القصص التى حكاها لى الناس فى أرجاء البلاد.

1. **الحب**. يجب أن تنبع تصرفاتك مما يشعر به قلبك، فهو نافذتك على الحقيقة.

2. **فتور الهمة**. ستخسر ما لم تعمل على إنهاء عملك خلال ثمانٍ وأربعين ساعة.

3. **العادات/السيطرة**. الشعور بالإيجابية يتوقف على الشعور بالسيطرة. القيم والمبادئ - مضاف إليها الأفعال - هى ما ستحدد ما إذا كنت مسيطرًا أم لا. إذا كنت تعمل ضد هذا التكوين فسوف تخلق التوتر.

4. **المسئولية**. يجب أن تتحمل المسئولية كاملة عن أفعالك.

5. **المكافأة**. أيًّا كان الذى ستزرعه، فهو ما ستحصده. فكلما اعتبرت وقتك ذا قيمة كبيرة، عاد عليك هذا الوقت بقيمة أكبر.

6. **القيمة**. مكافأتك فى الحياة تتوقف على مستوى الخدمة أو القيمة التى تقدمها للحياة.

7. **الجهد المبذول**. يمكن إخضاع كل شىء للعمل الشاق، لكن التوازن هو الحل.

8. **الإفراط فى التعويض**. قدم دائمًا أكثر مما تأخذ.

9. **الإعداد**. يستغرق المحترفون دائمًا وقتًا فى الإعداد أكثر مما يفعل الآخرون.

10. **التنفيذ**. كلما تقوم بالعمل، تصبح أكثر كفاءة.

11. **الاختيار**. لا يحدث شىء بالفعل إلا عندما تقوم بالاختيار. وسواء أكان الاختيار صوابًا أم خطأً، فهذا أفضل من عدم الاختيار من الأساس.

12. **التخيل**. تخيلك هو ما يصنع فرصك.

13. **العقل المتفتح**. كن واضحًا تجاه أهدافك، ولكن كن مرنًا فى كيفية الحصول عليها.

14. **التركيز**. القدرة على الاستمرار فى مهمة حتى انتهائها. كن مركزًا فى الوقت والمكان المناسبين.

15. **الراحة**. لابد من الحصول على راحة، ولكن لا تجعلها راحة طويلة.

16. **الإيمان**. إذا لم تكن مؤمنًا، فلماذا هم مؤمنون؟

17. **التغيير**. الرفض واتخاذ القرار موقفان عقليان رائعان يؤديان

للتغيير.

18. السؤال. السؤال هو بداية الحل.

19. الأساسيات . النجاح ليس شيئًا سحريًا أو غامضًا. النجاح هو النتائج الطبيعية للتطبيق الدائم للأساسيات.

20. الإقناع. أن تتوقع الأقل أفضل من أن تتوقع الأكثر. اجعل الناس يتعجبون من أنك تحقق أكثر مما تعد.

21. الانضباط. الافتقار إلى الانضباط يؤدى إلى زيادة الغرور. يحوى الانضباط داخله القدرة على خلق المعجزات بالمستقبل.

22. التعلم. عندما يسافر أشخاص من خلال الطريق الخطأ، فهم لا يحتاجون إلى حافز يدفعهم ولكنهم يحتاجون لتعليم يجعلهم يستديرون.

23. الاهتمام. أظهر ازدراءك للمشكلة واحترامك للشخص. فكلما زاد اهتمامك، أصبحت أقوى.

24. العواطف. العواطف إما أن تؤدى بك إلى الهدف مباشرة أو تبعدك عنه.

25. الخبرة. استغرق وقتًا فى تذكر الماضى حتى تكون قادرًا على الاستفادة من خبراتك، فذلك سيسمح لك بتوظيف هذه الخبرات بشكل أفضل فى المستقبل.

26. الانبهار. الانبهار هو خطوة ما بعد الاهتمام، والأشخاص المهتمون يريدون رؤية الهدف؛ أما الأشخاص المنبهرون فيريدون معرفة كيفية وجوده. كوّن نوعًا من الانبهار الطفولى مع الحياة والناس.

27. الخوف. إذا فعلت أكثر ما تخاف منه، فسوف تسيطر على الخوف.

28. المشاركة. أن تعطى أفضل من أن تأخذ؛ لأن العطاء يسبق الأخذ.

29. الأهداف. كلنا لدينا أهداف، سواء وضعناها أم لا. إذا وضعت أهدافك، فستكون هى المقياس الذى تقدر عليه نجاحك، أما إذا لم تضعها فسوف يضعها لك شخص آخر، وأراهن أنه لن يضع لك أهدافًا كبيرة مثلما كنت ستفعل. السبب الأساسى فى وضع الأهداف هو أن تصبح الشخص الذى تريد أن تكونه.

30. الثروة. إن فلسفة الغنى والفقر أن الأغنياء يستثمرون أموالهم وينفقون ما يتبقى، أما الفقراء فينفقون أموالهم ويستثمرون ما يتبقى.

31. السعادة. السعادة ليست شيئًا يأتى مصادفة أو شيئًا تتمنى أن يحدث ولكنها شىء تخطط لأن تحصل عليه فى حياتك، فهذا اختيارك لأن السعادة ليست شيئًا تؤجله للمستقبل؛ إنها شىء تخططه للحاضر.

32. الصحة. تأكد من أن مظهرك انعكاس لمخبرك.

33. الجهل. سيؤذيك ما لا تعرفه.

34. المجتمع. يجب أن تسأل نفسك دائمًا هذه الأسئلة:

- • من يعيشون معى؟
- • ماذا يفعلون لى؟

- • ما الذى دفعونى لقراءته؟
- • ما الذى جعلونى أقوله؟
- • فى أى اتجاه جعلونى أذهب؟
- • فى أى شىء جعلونى أفكر؟
- • ما الذى جعلونى أصبحه؟
- • ثم اسأل نفسك: "هل هذا جيد؟".

35. **القيادة** . التحدى المتمثل فى القيادة هو أن تصبح قويًّا دون أن تكون قاسيًا، طيبًا دون أن تكون ضعيفًا، جريئًا دون أن تكون مستأسدًا، مفكرًا دون أن تكون كسولًا، متواضعًا دون أن تكون خجولًا، فخورًا دون أن تكون متعجرفًا. حافظ على روح الدعابة كمفتاح لهذا.

36. **نمط الحياة**. يجب أن تصمم نمطك الخاص فى الحياة، فأنماط الحياة العظيمة تحدث لأن الإنسان قد خططها بهذه الطريقة.

37. **الإهمال**. هو أحد أسباب عدم حصول العديد من الناس على ما يريدون. يبدأ الإهمال كعدوى ومن ثم يصبح مرضًا.

38. **الأبوة**. لا يوجد تحدى قيادة أعظم من الأبوة.

39. **التنمية الشخصية**. نادرًا ما يكون الربح أهم من التنمية الشخصية.

40. **التحابب**. يجب أن يحافظ كل فرد على سمعة الجميع، ويحافظ الجميع على سمعة كل فرد.

41. **النتائج** . النتائج هى عنوان اللعبة.

42. **التمرس**. يحاول معظم الناس الخروج من اليوم، أما الأشخاص

المتمرسون فيحاولون الخروج باستفادة من اليوم.

43. المفردات. تساعدنا المفردات على التفسير والتعبير. إذا كانت مفرداتــك محــدودة فســتكون أيــضًا رؤيتــك محــدودة ومســتقبلك محدودًا.

44. القتال. عليك أن تقاتل إذا أردت الحياة، فالصحة والسعادة والنجاح تعتمد على روح القتال الموجودة داخل كل فرد، والشىء المهم ليس ما يحدث لنا فى الحياة ولكن هو ما نفعله للحصول عليه.

45. الرغبة. الرغبة تخلق الإنجازات وتلهم أصحابها للوصول للعظمة.

قائمة أهدافى

أن أعيش الحياة مركزًا على الأسباب.

قراءة الكتب الدينية يوميًا.

الاستيقاظ مبكرًا بثلاثين دقيقة عن الميعاد المعتاد.

الانتهاء من بناء الإسطبل.

الانتهاء من البرنامج الجديد.

العمل على إنشاء موقع إلكترونى جديد.

إنهاء اختبار Talent DNA .

البدء فى بيع منزلى.

بث الطاقة فى أفراد المنزل.

أسامح وأتخلص من الأعباء وأضحك وأتمتع بالحياة.

أن أكون موجودًا لمساندة أسرتى.

قائمة "لا" الخاصة بى

أحيانًا ما تكون قائمة "لا" أهم من قائمة الأهداف، فمن الصعب أن تضيف أشياء إلى قائمة أهدافك دون أن تتخلص من بعضها، فلديك الكثير من الوقت اليوم، ولكنه محدد، وأفضل طريقة للتخلص من شىء هو أن تصنع قائمة " لن أفعل هذا بعد الآن" التى تسمى قائمة "لا"، فهذا سيمنحك الوقت للقيام بالأشياء التى تهمك فى الحياة.

لن أسافر أو ألقى محاضرات يوم الأحد.

لن أقوم بأعمال البستنة (فهذا محزن).

لن أسمح بوجود الأشياء الشريرة فى حياتى.

لن أستخدم عبارة " لا أستطيع ".

لن أترك العمل دون وضع خطة عمل لليوم التالى.

لن أؤجل إلى الغد ما يمكننى إنهاؤه اليوم.

لن أسمح لأشغالى فى الحياة بأن تسلب منى القدرة على تحديد وقت للتفكير.

لن أكون غير منظم بعد الآن.

لن أقع فى الأنماط السلوكية التى تؤدى إلى سلوك الإدمان.

لن أخاف من قول "لا" بعد الآن.

لن أصبح غير نفسى.

لن أخاف من قول الحقيقة للناس بعد الآن.

لن أتجاهل التحدث عن الأشياء التى لا أريد أن أتكلم عنها بعد الآن.

لن أتنازل عن وقت الأسرة من أجل العمل(بأجر أو بدون أجر).

لن أقول "لا" للأشياء التى أخاف منها بعد الآن.